HISTORIA RURAL DEL URUGUAY MODERNO - TOMO VI

J.P. BARRAN - B. NAHUM

La civilización ganadera bajo Batlle (1905 - 1914)



EDICIONES DE LA BANDA ORIENTAL

HISTORIA RURAL DEL URUGUAY MODERNO
Tomo VI

HISTORIA RURAL DEL URUGUAY MODERNO

Tomo VI

LA CIVILIZACION GANADERA BAJO BATLLE 1905 - 1914

JOSE P. BARRAN
BENJAMIN NAHUM



EDICIONES DE LA BANDA ORIENTAL

Esta investigación ha sido respaldada por una beca otorgada por el "Joint Committee on Latin American Studies of the Social Science Research Council and the American Council of Learned Societies", instituciones a las que agradecemos su asistencia. Igualmente agradecemos a los Profesores Juan E. Pivel Devoto, Tulio Halperin Donghi y Germán W. Rama, su apoyo para la obtención de esta ayuda.

ISBN 84 - 8291 - 067 - 1

Yi 1364 — Teléfono: 98 28 10 — Montevideo

Queda hecho el depósito que marca la ley.
Impreso en el Uruguay — 1977

A Alicia y Clara

A la memoria
de tres Profesores:

Alicia Goyena
Carlos Real de Azúa
Eugenio Petit Muñoz

Lograda la derrota de los revolucionarios blancos en 1904, consolidada la autoridad del Gobierno central en toda la República, demostrada —a poco de andar— la eficacia administrativa del nuevo equipo gobernante, la tranquilidad y la confianza volvieron a reinar en el medio rural uruguayo. Ello desató el entusiasta despliegue de las fuerzas económicas que se lanzaron de lleno en lo que se pensó sería un camino de progreso indefinido. La tierra se valorizó extraordinariamente, las importaciones de ganado de pedigree —para impulsar el mestizaje— se multiplicaron, el primer frigorífico comenzó su actuación, los embarques de carne congelada accedieron al mercado más rico y amplio del mundo —Inglaterra—, las lanas se valorizaron fortificando a la clase media rural y enriqueciendo al país, la inmigración aumentó, y hasta la agricultura —esa eterna Cenicienta de nuestra economía— empezó a consolidarse en algunos rubros.

Desde 1905 en adelante, este panorama hizo pensar a muchos contemporáneos que el país abandonaría su tradicional condición pastoril y entraría de lleno en la "modernidad", siguiendo las pautas de la avanzada agropecuaria europea.

Pero, hacia 1913-1914 resultó evidente que esa meta no se había logrado.

El programa batllista, que se quería estatista, nacionalista y liberador de nuestra economía de su dependencia del exterior, logró éxitos parciales, pero no los suficientes como para modificar la estructura rural que era base de la nacional. Su empuje reformista atemorizó a las "clases conservadoras" en ambos partidos tradicionales, y cuando se produjo la escisión y el enfrentamiento dentro del propio Partido Colorado gobernante, muchas de sus iniciativas quedaron bloqueadas.

El frigorífico triunfó. Pero la economía rural no sufrió las modificaciones de entidad que se esperaban de su acción: la "civilización ganadera" mostró una pasmosa capacidad para adaptarse a las nuevas exigencias del mercado internacional y a la vez resistir las incitaciones al cambio del equipo batllista, sin alterar en lo fundamental ni el sistema de explotación ni el régimen de propiedad de la tierra. Para peor, esa nueva industria del frío que en 1905 era nacional, en 1914 ya estaba en poder de empresas extranjeras que subordinaron nuestros intereses a los suyos.

Además, entramos tarde con nuestro congelado al mercado inglés. Gran Bretaña había iniciado ya su decadencia imperial que la Primera Guerra Mundial no hizo más que acelerar. Su debilidad y sus dificultades también nos englobaron, tornando azaroso el futuro.

¿Fue éste un caso de desarrollo frustrado? ¿O se esperó demasiado de las novedades que la demanda internacional podía provocar en una sociedad visceralmente conservadora como la uruguaya de la época?

Porque casi todos los cambios ocurridos respetaron el orden establecido; y aún a veces —paradojalmente— contribuyeron a reforzarlo. ¿Es que resultaron demasiado débiles como para lograr otra cosa? ¿O, por el contrario, desataron tales reacciones políticas y sociales que frenaron el impulso antes de que transformaran la sociedad rural?

Estas interrogantes son algunas de las que el presente volumen plantea y pretende contestar. La problemática es ardua y compleja, y no siempre estaremos en condiciones de develar las incógnitas sin dejar planteadas, a la vez, nuevas interrogantes.

Hemos intentado el estudio de una "civilización ganadera", es decir, y salvando las distancias, lo que Fernand Braudel ejemplificó con las "civilizaciones del trigo, del arroz o del maíz": analizar la economía, la sociedad, y la mentalidad que ambas produjeron y que a su vez las condicionó. Y esto desde un punto de vista histórico, o sea, señalando el peso, el estímulo o el bloqueo que las diversas coyunturas ejercieron sobre el conjunto de una civilización en que la posesión del ganado tenía rasgos de obsesión.

Sección I

LA GANADERIA: DEL LANAR Y EL VACUNO CRIOLLO AL MESTIZO

PARTE I
EL NEGOCIO DE LA ESTANCIA

Capítulo I
La valorización de la tierra: ¿acicate o freno?

1 — El ascenso vertiginoso del precio de la tierra y sus causas

La valorización de la tierra luego de concluida la guerra civil de 1904 fue uno de los hechos económicos que más llamó la atención de los contemporáneos. Su ritmo vertiginoso asombró a muchos y contentó hasta el delirio a los hacendados. También generó —como estudiaremos en trabajos posteriores— una corriente doctrinaria, auténtico "georgismo" uruguayo, que veía en ella el fruto del esfuerzo social más que el del esfuerzo individual del propietario.

En el decenio 1896-1905, el valor promedio de la hectárea en todo el país alcanzó los $ 18,84. Entre 1906 y 1913 ascendió a $ 53,23, es decir un aumento del 182 %. El ritmo era sostenido y el porcentaje anual de alza parecía incrementarse de quinquenio en quinquenio. De 1901-1905 ($ 21,94 la hectárea) a 1906-1910 ($ 39,45) el aumento alcanzó al 79,8 por ciento, es decir un incremento anual del 16 %. De 1906-1910 a 1911-1913 ($ 67,01), el aumento alcanzó al 70 %, o sea un incremento anual del 23 % sobre los valores del quinquenio anterior. Muchos estancieros pensaron que bastaba con mantenerse en el fundo y recoger el "mayor valor" sin pasar

ninguna clase de trabajos. Un río de oro se derramó sobre los propietarios que en diez años observaron cómo se triplicaba su capital en tierras[1] (*).

¿Cuáles eran las causas de este hecho?

En 1907, Eduardo Acevedo lo atribuyó "...*sencillamente a los rendimientos del negocio de la estancia. Los ganados han sido seleccionados y refinados mediante la introducción de costosos reproductores y como consecuencia de ello cada uno de los animales que se pone en venta representa el equivalente de dos animales de las crías primitivas. Los precios de la carne, de los cueros, de las lanas, se han inflado considerablemente, por otra parte, bajo la presión de las exigencias del mercado internacional. Tales son los dos factores principales de la valorización de los campos*..."[3].

El empeñoso esfuerzo del hacendado por producir animales cada día mejores en calidad y rendimiento de lana y carne, premiado por los buenos precios del exigente mercado internacional, sería, pues, el motivo central de la elevación del valor de la tierra.

Sin desconocer su gravitación, es también claro que los precios de lanas y novillos no subieron ni de cerca lo que la tierra. Ya en 1905, Martín C. Martínez sostenía "...*que la valorización actual sólo en parte responde a que sea mayor el rendimiento de la tierra. Es cierto que la renta es el fundamento del valor de la propiedad; pero en el repunte que han tenido últimamente las propiedades rurales... influye sobre*

(*) Es posible que estos valores sean bajos, por lo que los porcentajes deberían elevarse más. Desde 1900, la "Dirección de Avaluaciones y administración de los bienes del Estado", bajo la conducción de Senén Rodríguez, venía utilizando los protocolos, donde los escribanos asentaban las compra-ventas de tierras, para proceder al cálculo del valor real. Este dato era requerido por los gobiernos de la época para fijar los aforos de la Contribución Inmobiliaria. Conocida esa intención, vendedores, adquirentes y escribanos, se confabularon para devaluar los precios y poder así los propietarios defraudar al fisco ocultándole el valor real de la tierra. En julio de 1909 el senador Carlos Travieso denunció estos procedimientos en la Cámara: **"Ejemplos de rebajas ficticias... se dan muchas veces en las operaciones de venta, por eludir en parte el gravamen de impuestos y de contribución inmobiliaria, siendo de notoriedad que las ventas vienen sirviendo a la determinación estimativa de las diferentes zonas departamentales para los efectos de la contribución"** (2).

todo, la distinta tasa de capitalización del dinero; influye que el que no quería sacar antes, de un campo, menos del 7 %, hoy se contente con obtener un 4 ½" [4]. En 1913 coincidió con esta opinión el flamante Ministro de Hacienda de José Batlle y Ordóñez, Pedro Cosio: *"El aumento de valor en la propiedad inmueble, observado desde 1907, si se correlaciona con la exportación, que es el índice más fiel en la revelación de los rendimientos de la industria agropecuaria, ha trazado una curva descendente en el monto de los beneficios proporcionales..."*. Documentó esta afirmación con una simple prueba matemática, hallando la relación entre dos valores de aforo (ambos válidos pues eran bajos por igual): el de la propiedad en campaña y el de la exportación:

Años	*Porcentaje de la exportación en relación al valor de la propiedad*
1907	5,63
1908	5,41
1909	4,85
1910	3,70
1911	2,96
1912	3,40
1913	4,09

En efecto, si consideramos el período 1906-1913 en que la tierra aumentó 182 % en relación al decenio 1896-1905, hallamos que los novillos sólo subieron 30 % y la lana 26,3 % [5].

En realidad, como lo señaló el Ministro Cosio, el desfasaje entre el precio de la tierra y los de la producción que de ella se extraía fue brutal hasta por lo menos 1911: *"Desde 1912* —acotó— *empieza a señalarse la reacción, notándose que los nuevos rumbos de la producción aportan un positivo aumento a la riqueza pública, justificando el valor a que ha ascendido la tierra..."* [6].

Los siguientes cuadros revelarán primero ese desfasaje y luego un acompasamiento mayor entre las dos series de precios, fruto del triunfo del frigorífico sobre el saladero. El que

hemos llamado "país de la lana y el vacuno criollo" asistió a estas anomalías entre 1905 y 1911:

	1896-1905	1906-1910	Incremento
Precio tierra, há.	$ 18,84	$ 39,45	110 %
	1895-1904	1905-1911	
Precio lana, 10 k.	$ 3.—	$ 3,73	24,3 %
Precio 1 novillo	" 16,04 (*)	" 18,39	14.6 %

La única explotación que, sin responder por entero, permitía mantener cierta relación lógica entre el precio de la tierra y la utilidad que de ella se esperaba, era el lanar. El vacuno para saladero asistía, impotente, a un desequilibrio que terminaría con él.

Recién en 1912-1913, con el precio elevado que recibieron en la Tablada los vacunos por la entrada en funcionamiento del "Frigorífico Montevideo", comienza a existir una relación mayor entre el valor de venta de la producción y el de la tierra:

	1906-1910	1911-1913	Incremento
Precio tierra, há.	$ 39,45	$ 67,01	70 %
	1905-1911	1912-1913	
Precio lana, 10 k.	$ 3,73	$ 4.—	7,2 %
Precio 1 novillo	" 18,39	" 29,53	60 %

Estos cuadros prueban que a partir de 1912-1913 los precios abonados por la industria frigorífica respondieron más que el lanar y las viejas fábricas de carne al incremento del precio de la tierra. Pero el desequilibrio no fue anulado.

De todo ello se deduce que el aumento de valor de la tierra se debió sólo en parte al incremento del precio de los productos extraídos de ella. Hubo coincidencia de tendencias (todas las cifras al alza), pero no la hubo, en particular en el primer momento (1905-1911), ni siquiera aproximada, de incrementos.

Como siempre en la historia rural uruguaya, el precio de la tierra era una variable de factores derivados de la producción, y de otros que escasa o ninguna relación tenían con ella.

(*) No se tomaron en cuenta los años 1896, 1897 y 1904 ya que las guerras civiles aplastaron los precios.

Por ejemplo, el político. La consolidación de la paz interna a raíz de la unificación del país lograda en 1904 al derrotarse a las huestes de Saravia, influyó poderosamente en el alza. Todos los contemporáneos lo señalaron, tanto desde tiendas oficialistas como opositoras. El "partido del orden" había triunfado, las revoluciones rurales parecían cada día más difíciles, si no imposibles. Los hacendados se dedicaron en ese ambiente a mestizar y alambrar; los capitales "embotijados" salieron de las sombras para vivificar la producción y el comercio pero, sobre todo, para ser colocados en la más segura y prestigiosa de las inversiones, la compra de tierras.

Hubo enorme demanda de campos en todas las capas sociales enriquecidas en la intermediación, la industria o el ejercicio de las profesiones liberales. Exponía el ingeniero agrónomo Juan A. Alvarez en 1913: "*...el comerciante, médico, abogado, etc., enriquecidos por el ejercicio de sus profesiones, se dedicaron a invertir sus capitales en tierras, como el bien más sólido, pero no percibiendo por los capitales colocados un interéss superior al 3 % debido a la forma extensiva en que esos capitales se explotan, les conforma la valorización natural del suelo...*"[7].

A esa demanda no correspondió la oferta. Los hacendados se negaban a vender, como sostuviera Santiago Maciel en 1912[8], pues habían hecho de la posesión del suelo, por variadas razones, un mito.

Pero si el interés a extraer de ese capital no era tan elevado como el que podía lograrse en colocaciones urbanas (comercio, préstamos a particulares, industria), debido a que los productos de la tierra no aumentaban a la par de ella, ¿por qué se insistía en ese tipo de inversión?

Factores económicos y extra-económicos se conjugaron. La valorización fue tan vertiginosa, tan constante, que quien compraba en 1905 o 1906 estaba seguro de duplicar el capital a los cinco o seis años. Lo sostuvo en 1905 la Asociación de Ganaderos: "*...la ventura del propietario rural consiste sencillamente en que ha preferido al crecimiento de sus bienes bajo forma de intereses, el aumento bajo forma de capital. Es un espécimen de ahorro y nada más que eso; en vez de recoger los intereses de inmediato, el propietario deja que se consoliden paulatinamente al capital; el aumento de valor es el equivalente de los rendimientos sacrificados...*"[9].

Era, en efecto, una "especie de ahorro" invertir en tierras, el único que permitía, a la vez que duplicar el capital en pocos años, cosa que también estaba sucediendo en la industria y el comercio en esos momentos, otros beneficios no desdeñables en esta sociedad ligada a ciertos moldes conservadores y temerosa de aventuras financieras.

El uso de los capitales no es siempre el mismo; depende, en buena medida, de los hábitos culturales que ha generado el pasado y del peso que éste siga teniendo en el presente.

Las crisis económicas, las guerras civiles tan continuadas del siglo XIX, habían condicionado las actitudes del inversor. Este siempre buscaba las colocaciones seguras, que lo pusieran a cubierto del azar, de las caídas violentas y los también temidos bruscos ascensos, a que nuestro más reciente pasado parecía condenar la riqueza establecida. La crisis de 1890 era recordada muy en lo vivo por esta generación, y los sucesos menores pero angustiosos de 1907 y 1913, traían a la memoria "el auge bajo Tajes" y la espectacular "debacle" bajo Julio Herrera y Obes. El fantasma del papel moneda que el Estado, en medio de sus estrecheces financieras y conducido por un radical (Batlle), podía entronizar, era un temor recurrente en el sector ultra de la vieja oligarquía orista: fuertes comerciantes y grandes prestamistas. En 1913, "la corrida" sufrida por el Banco de la República tuvo su origen en este temor. Infundado, sin duda, observadas la salud económica del país y la conducta más conservadora que osada del Batlle financista, sin embargo este temor actuaba como un hecho.

Las guerras civiles habían concluido, pero, ¿quién se atrevía a poner las manos en el fuego apostando a la total pacificación? El abstencionismo electoral del Partido Nacional hasta 1910, los conatos revolucionarios de enero y octubre de ese año, eran elementos que restaban confianza en el futuro.

La inseguridad —más presentida que real— halló su natural alimento en la escala de valores que la potencia que nos colonizó legó a la nación. Conservadorismo, apego a la tradición, limitación de los riesgos, eran ya reacciones instintivas entre los miembros de las clases ricas del país. Temores y deseos se aliaban para hacer de la tierra lo tangible, lo seguro, lo indestructible y eterno. Así lo veía el diputado García en 1903: *"Es de la mayor evidencia que los capitales...* han su-

rido y sufren una crisis de temor o de duda... no se atreven a salir a circulación para aplicarse a diversas industrias o colocaciones variadas. Se aplican, se colocan, allí donde están más seguros; ¿y dónde están más seguros? Aplicándose en propiedades territoriales, en campos y en casas. De ahí que la gente que tiene una porción de miles de pesos, en lugar de tenerlos encerrados en sus cajas los aplican en propiedades territoriales, y por consiguiente viene la gran demanda... y viniendo la gran demanda viene el mayor valor de la propiedad. Pero esa demanda de campos y casas es porque no hay dónde aplicar los capitales; y de ahí que los capitales empleados en campos y casas no dan un interés relativamente bueno, sino que dan un interés apenas comparado con el interés que reditúan los capitales en el viejo mundo, cosa que nunca se había visto aquí, en nuestro país..." [10]

Otra nota heredada de la cultura colonial reflejó la búsqueda de la tierra: el ansia de prestigio social, de "status". Ser propietario —y de campos en particular— era ingresar al círculo que sólo cedía en prestigio social al formado por la clase dirigente en materia política. La cultura tenía valor si se la vinculaba por uno u otro camino a esas dos clásicas formas de la nobleza moderna en el Uruguay: el terrateniente, el político profesional. Por ello, para terminar su vida "ennoblecidos", comerciantes, industriales, médicos, abogados y escribanos, hacia el fin de sus carreras compraban estancias. Era la coronación social del esfuerzo, a menudo el de varias generaciones, de paciente acumulación de "ganancias de mostrador".

* * *

También jugaron su papel factores de más clara comprensión.

Después de los innumerables pleitos del siglo XIX por la posesión de la tierra, a raíz de los diferentes orígenes fiscales que ésta tenía y los ocupantes sin título que de ella se apoderaron, hacia 1900 el problema estaba casi resuelto y la oligarquía territorial afianzada jurídicamente. La tierra fiscal poseída ya desde hacía más de 30 años, sólo esperaba la medida salvadora de la "prescripción" para pasar de pleno al dominio particular, y aunque el batllismo era hostil a esa solución, las "clases conservadoras" no tomaban muy en serio el

programa agrario de Batlle a no ser en materia impositiva. La seguridad en la posesión del bien lo valorizó. Expuso el Director de la Escuela de Agronomía, Dr. Alejandro Backhaus, en 1909: *"...los títulos en tiempos pasados no eran muy seguros, por cuyo motivo los terrenos se han pagado muy poco, mientras que en los últimos años, mejor saneados los títulos y conseguidos éstos por aquéllos que habían cumplido los 30 años de posesión exigidos por la ley, la valorización no se hizo esperar como consecuencia..."* [11]

Finalmente, incidió en el precio de la tierra una causa que los georgistas del momento hubieran llamado típico "aporte de la sociedad" a un "valor" del que sólo usufructuaba el propietario individual: la mejora en las comunicaciones.

Las vías férreas tendidas en el norte, este y litoral (ferrocarril a Melo, Treinta y Tres, Maldonado y Fray Bentos), determinaron un alza inmediata de los campos de Cerro Largo, Treinta y Tres, Maldonado y Río Negro. El ferrocarril transportaba la producción ganadera al mercado capitalino, donde estaban los frigoríficos, y era un instrumento de presión política y militar del gobierno central sobre la levantisca región fronteriza. Ya en 1900, cuando apenas comenzaban a circular los rumores del tendido Nico Pérez-Melo, un aviso de venta de un campo en Cerro Largo, decía sugestivamente: *"...si va pronto el Ferrocarril Central a Cerro Largo un hombre especulador podrá sacar más del doble"* [12].

Resumiendo las causas que habían provocado el alza de la tierra, anotó el Director de Avalúos, Senén Rodríguez, en 1910: *"...además del firme progreso del País en general, la construcción de nuevas vías ferroviarias que cruzan hoy riquísimas zonas, antes desconocidas para las especulaciones comerciales, el refinamiento de las haciendas, la preferente atención que en algunas regiones se da a la agricultura y por último, la fe siempre creciente en la estabilidad nacional"*. Y añadía como probanza del primer motivo lo sucedido *"...en departamentos como el de Cerro Largo, donde la propiedad ha triplicado su valor sólo en dos años, desde la construcción de la vía férrea a la fecha..."* [13]

En la zona sur, Canelones, San José y Colonia, el área agrícola, la expansión de los cultivos, el aumento de la población, y la construcción de un sistema de carreteras y puentes modernos, fueron causas de relieve. Era allí, la región mejor servida por las carreteras que mandaron construir Williman y Batlle, donde el aumento del precio de la tierra alcanzaba los porcentajes más elevados del país. De 1896 a 1905 el precio promedio en esa zona fue de $ 32,40 la hectárea; de 1906 a 1913 fue de $ 99,87, es decir, un incremento del 208 % frente al 182% que subieron los campos en todo el país.

* * *

Observado el panorama en su totalidad, halla bastante sentido la explicación georgista de que el incremento en el valor de la tierra no se debió, en lo esencial, a un aumento de su productividad, sino al clima de confianza política, el desarrollo de las comunicaciones, y el crecimiento demográfico que eran elementos más importantes y aportados por toda la sociedad y no por el propietario aislado. Pero junto a ellos aparecía un rasgo típico de la estructura mental de nuestras "clases conservadoras": el afán de seguridad y prestigio las llevaba a competir por la posesión del único bien que garantizaba ambas cosas, la tierra. En este aspecto las ideas de Henry George ya no servían. Pensadas para una sociedad industrial, los Estados Unidos, y aplicadas a la nuestra, tan conservadora y aún española en muchos planos, no daban cuenta de los factores culturales que influían en la valorización del suelo.

2 — El valor de la tierra y los cambios económicos

¿En qué medida la valorización de la tierra aceleró o frenó las tendencias al cambio en el sistema de explotación rural que este período presenció?

Era sobre los arrendatarios que esta suba debía primero tener un efecto inmediato. Ellos eran el 26,6 % de todos los productores ganaderos y 48,4 % de los agrícolas, según cifras del Censo de 1908. En efecto, el mayor valor de la tierra tenía que influir sobre el precio y el plazo de los arriendos.

La correspondencia entre ambos valores no fue total, sin embargo, como lo demuestran las cifras que siguen:

EVOLUCION DEL PRECIO DEL ARRENDAMIENTO Y DEL PRECIO DE LA TIERRA, POR HECTAREA (*)

	Períodos 1896-1900	1906-1910	Incremento	Período 1911-1913	Incremento
Precio arriendo ..	$ 1,03	$ 2.—	100 %	$ 2,88	44 %
Precio tierra	" 15,74	" 39,45	150 %	" 67,01	70 %

Los arriendos, aunque subieron, lo hicieron menos que la tierra, entre 60 y 70 % de su incremento solamente.

La razón ya la hemos expuesto: el rendimiento económico de la estancia no estaba en relación con el valor venal de la tierra, siendo muy inferior al precio que ésta alcanzó. Aún así, los arrendatarios debieron abonar una renta comparativamente mucho mayor a lo que habían subido sus producciones, salvándolos, en parte, hasta 1911 la lana, y volviéndose el negocio de arrendar más lucrativo a raíz del precio que pagó por los novillos la industria frigorífica luego de esa fecha. El Censo de 1908 comprueba este razonamiento. Efectuado en pleno auge del lanar y dificultades del vacuno, los arrendatarios estaban por debajo de la media nacional de arriendos —35,4 %— en los departamentos donde los vacunos predominaban (Artigas, Salto, Río Negro y Paysandú), y en cambio se hallaban en ella o muy por encima en tres departamentos donde el ovino reinaba (Durazno, Flores y Florida).

Desde este ángulo, para cubrir una renta en permanente ascenso, mestizar era imperiosa necesidad para el arrendatario ganadero; un acicate, por cuanto le obligaba a producir artículos de mejor calidad y por tanto de más elevado precio: el ovino mejorado, el vacuno mestizo. Esto, por supuesto, sucedería siempre y cuando el mercado internacional y la industria frigorífica extranjera los alentasen. Si ello no ocurría, el arrendatario se ahogaba, imposibilitado de modernizar su

(*) Se comparan períodos en que las cifras de los arriendos son más confiables ante la abundancia de datos, dejándose de lado el quinquenio 1901-1905 por la escasez de éstos.

hacienda por falta de capital, ya que él dependía únicamente de la valorización del ganado, perjudicándole la de la tierra (*).

De todos los estancieros del país, los más dependientes del mercado eran, pues, los arrendatarios. En su negocio, de típico corte capitalista, no incidían los factores extra-económicos ya expuestos, aquéllos que al hacer subir de valor la tierra enriquecían al propietario aun cuando hubiese dificultades en los mercados internacionales. De ahí que los arrendatarios, considerados en conjunto, fuesen un grupo social proclive al cambio y a las menores sugerencias que provinieran del factor "precio". El Censo de 1908 de nuevo lo prueba. En los departamentos donde fue más elevado el porcentaje de ganado vacuno mestizo y puro, sobrepasando a la media nacional (Colonia, Durazno, Flores, Florida y San José), también eran fuertes los arrendatarios. Se ubicaban en la clase media rural, aquella que por necesidad económica dinamizaba al sector rural; en 1908, mientras en todos los departamentos donde dominó el latifundio los propietarios eran mayoría (Salto, Paysandú, Artigas, Río Negro y Tacuarembó), en aquellos donde dominaba la mediana propiedad, el grupo de los arrendatarios era muy fuerte en cinco sobre nueve: Colonia, San José, Durazno, Flores y Florida. El arrendatario ganadero fue normalmente una persona de cierta fortuna, con la que podía plantear la explotación y comprar el ganado, desembolso importante en la época. Todavía no podía gastar en la tierra. En vías de ascenso social, esa misma ubicación

---

(*) En otras ocasiones el arrendatario asistía impotente a un hecho que lo debilitaba: la suba de los arriendos en tiempos de sequía. El sistema de explotación prevaleciente en el país, en que todo dependía del clima y nada del esfuerzo humano por controlar sus peores efectos, volvía sensibles a las haciendas a la falta de pasturas en período de sequía prolongada. Se precisaba más campo para el mismo número de ganados ante la disminución de las pasturas; por esa demanda los arriendos subían. Esto podía ocurrir en cualquier momento, sin guardar la menor relación con la cotización internacional de cueros, carne o lana. Así, sucedió de 1905 a 1910 que, mientras la seca infló los arriendos, la crisis tasajera provocó dificultades de colocación del vacuno en los saladeros. Tal situación crítica la expuso el Presidente de la Asociación Rural, ingeniero Carlos A. Arocena [15], y la aclaró más aún, en 1908, un hacendado de Río Negro: **"Los campos carecen de pasto... Se hacen operaciones ruinosas, de puntas de ganado al corte, a cuatro y cuatro y medio pesos; se vende ganado Durham en buen estado a nueve pesos y medio por cabeza, sólo por aliviar los campos; se paga pastoreo, donde se encuentra, a ochenta centésimos mensuales, y ni aún así hay forma de aliviar las estancias!"** [16].

lo forzaba a utilizar todas las oportunidades que el mercado le ofrecía y, por tanto, a ser más permeable al cambio que el gran propietario [17].

La suba del arriendo combinada con el alto precio de lanares y novillos forzaba al arrendatario al cambio a la vez que lo permitía. Pero, si observamos el efecto del alza del arriendo desde otro ángulo, el cambio se veía contrariado o limitado en su alcance.

Debido al alza del arrendamiento los propietarios limitaron al máximo el plazo de los contratos para así irlos adecuando a los nuevos valores.

El hecho adquirió contornos dramáticos en la región agrícola; allí casi la mitad de los productores era arrendataria. La duración del contrato de arriendo más corriente fluctuaba entre los 3 y 6 años (76 % del total de arriendos, siendo 4 años el plazo habitual, el 34 % de esta categoría); 14 % alcanzaron el mayor tiempo que se otorgó: 7 a 10 años, y el 9 % vivía en la incertidumbre total pues los plazos eran menores a los 3 años. Plazos cortos generaban en el agricultor el deseo de extraer de la tierra el máximo rendimiento en el más breve tiempo, ante lo cual toda mejora de carácter semi-permanente o permanente —el abono, por ejemplo—era inútil: enriquecía al propietario pagándola el arrendatario.

Si bien los arrendatarios ganaderos eran sólo el 26,6 % del total de estancieros, su situación fue desde el punto de vista de la duración de los contratos aún más crítica que la de los agricultores. Y como ese 26,6 % era un factor social y económico muy dinámico en el proceso del mestizaje, su problemática pesó para entorpecerlo.

Los plazos de los contratos de arriendo celebrados entre 1907 y 1910 en los departamentos ganaderos —se examinó un total de 1.075, cifra muy representativa— denotaban que el grueso, 83 %, se ubicaban entre los 3 y 6 años (de ellos, 39 % duraban 4, el plazo común), sólo 7 % (contra un 14 % en la región agrícola) duraban de 7 a 10, y 10 % debía conformarse con menos de 3 años (9 % en el caso de los agricultores) [18].

No debe olvidarse, para tener cabal idea de la exigüidad de estos plazos, que la actividad ganadera exige un ciclo más largo que la agrícola para obtener resultados concretos: mientras una cría demoraba 4, 5 o 6 años para convertirse en

novillo para saladero o frigorífico, la cosecha de cereales era anual. Además, los ganaderos estaban abocados en estos años a un cambio que exigía tenacidad, paciencia y... tiempo: el mestizaje.

Estos hechos generaron una oposición abierta entre arrendatarios y propietarios, de la que dieron cuenta los periódicos más conservadores, "El Siglo", por ejemplo, y hasta las sociedades rurales. La Asociación Rural, tan respetuosa del derecho de propiedad, no pudo menos que llamar la atención en 1912, por boca de su presidente, Carlos A. Arocena, sobre lo "contraproducente" que sería "*...realizar una propaganda tendiente a un alza continua de arrendamientos; pues además de ser ineficaz, ¿quién podría beneficiar en caso de su aparente éxito? No sería, seguramente, el interés general, pues la propiedad misma sólo puede mantenerse... si la utilidad del productor y arrendatario es efectiva...*" [19]

Tanto como los precios, preocuparon los plazos exiguos. El Congreso Ganadero celebrado en Minas en 1906 aprobó una moción tendiente a apoyar "*...contratos que aseguren la estabilidad de los arrendatarios, el mejoramiento de la industria y de las propiedades rurales*" [20]

Es que, en efecto, los plazos cortos incidían sobre el sistema de explotación ganadera en vías de cambio. En general, impidieron a los arrendatarios hacer mejoras costosas y de carácter semi-permanente: alambrados, alfalfares, avenales, montes artificiales y regadío, ya que éstas quedarían al finalizar el contrato en poder del propietario. En pocas palabras, lo obligaron a concentrar su esfuerzo en el ganado, descuidando por entero la pradera.

A veces sucedía que el propietario exigiera al arrendatario construir molinos y bebederos, determinando el mismo contrato que al concluir el plazo esos bienes serían propiedad del dueño de la tierra [21]. En otras ocasiones, y era lo más frecuente, se prohibía lisa y llanamente arar la tierra y con ello hacer avenales, la pradera artificial del momento. Escribió el ing. agr. Carlos Praderi en 1913: "*¿No cabe examinar fríamente la actitud del propietario que arrienda, pero con la prohibición absoluta de hacer agricultura o permitiendo una superficie ridícula en relación con la inmensa propiedad? ¿No cabe criticar a los propietarios que no aceptan ni inician contratos posibles por los cuales podrían hacerse algunas mejoras*

territoriales, plantaciones, drenajes, construcción de alambrados, edificios, las más indispensables mejoras todas que beneficiarían a propietarios y arrendatarios? ¿Puede acaso admitirse en absoluto la observación que hace el propietario de no permitir hacer agricultura para que no se eche a perder el campo cuando podrían hacerse cláusulas en los contratos de modo que el arrendatario se obligara a dejar preparado el último rastrojo en forma que naciera el propio pasto natural o sembrando avena y mezclas diversas de modo que en vez de echarse a perder se mejorarían notablemente centenares de hectáreas, quizás hoy cubiertas por chircales? Hablamos de esos arrendatarios y de esas tierras en las cuales el ganado criollo ha sido sustituido por el mestizo y ...el grado superior de éstos no permite un rendimiento de acuerdo con el valor excesivo de los arrendamientos debiéndose ir al engorde en avenales especiales. Hablamos de todos los arrendatarios en general que no siempre encuentran en el propietario el elemento que facilite la labor y que permita mejoras... mientras que como sucede la mayoría de las veces se perjudican los dos, puesto que el arrendatario procura sacar el mayor provecho, no pudiendo hacerlo o porque el contrato de arrendamiento es corto o por las circunstancias ya expuestas, y entretanto se preocupa muy poco del estado en que pueda dejar el campo" [22].

La preocupación llegó al batllismo bajo el Ministerio de Eduardo Acevedo. En la Memoria de 1911 dijo el gobernante: *"Nuestro Código Civil limita a 10 años la duración de los contratos de arrendamiento. Pero es un límite al que jamás se llega en nuestras prácticas rurales. La regla general es la de tres o cuatro años. ¿Qué puede hacer el arrendatario en tan angustioso término? Sacarle a la tierra el mayor provecho, con el mínimo de gastos, o lo que es igual, agotar sus fuerzas fertilizantes, sin realizar una sola mejora de carácter permanente. ¿Plantar árboles? ¿Establecer prados artificiales? ¿Organizar riegos? ¿Construir depósitos? ¿Comprar abonos? Cualquiera de esas iniciativas fecundas vendría a tener sus efectos máximos después de expirado el plazo del arrendamiento, y el arrendatario considera al arrendador como enemigo, por su invariable tendencia a subir la cuota del alquiler... Lleva más allá su tendencia el propietario del latifundio de pastoreo. Entiende que la ganadería y la agricultura*

están reñidas. Y por eso incorpora frecuentemente a sus contratos una cláusula feroz que prohibe terminantemente al arrendatario arar la tierra y hacer un poco de agricultura forrajera para tener mayor número de animales y mayores gorduras. Son males que tienen, sin duda alguna, su explicación racional. La corta duración de los contratos, proviene de las contínuas y bruscas oscilaciones en el valor de los campos, con su natural repercusión sobre la tasa de los arrendamientos... Y la proscripción del arado en los campos de pastoreo, emana de que por regla general el estanciero fía el éxito de sus negocios a los prados naturales... y de que la parte de tierra que ha sido arada y se abandona luego a su reconstitución natural, no resulta tan apropiada al pastoreo como las regiones vírgenes del mismo campo...".

El Ministro aconsejó a las Cámaras estudiar una ley por la cual se convertiría en mínimo el plazo máximo de duración de los contratos fijado por el Código Civil en 10 años. Un tribunal se pronunciaría cada 5 años sobre el precio del arriendo y avaluaría las mejoras realizadas que debían ser abonadas por el propietario al arrendatario al finalizar el acuerdo. Se eliminaría de todos los contratos la cláusula que prohibía hacer agricultura forrajera en los campos de pastoreo [23].

Pero mientras nada de esto se hiciera —y en estos años recién se planteó como problema de gobierno— el arrendatario fue llevado por la lógica económica a mejorar sólo el ganado y olvidar el campo. Del primero era dueño; del segundo, usufructuario por corto plazo, sujeto a las subas brutales del precio y, si no se avenía a ellas, al desalojo y abandono de las mejoras.

La "ganadomanía", concepto que luego desarrollaremos, tan característica de todos los estancieros por múltiples razones, halló en este hecho un argumento valedero. Descuidar la pradera que no era suya y poner todo su esfuerzo en el ganado que sí lo era, hizo coincidir la típica visión que del mundo tuvieron los pueblos pastores con el interés económico real de los arrendatarios.

* * *

Si los estancieros propietarios, más del 70 % de los ganaderos del país, deseaban obtener un interés acorde con el nuevo valor de la tierra, debían abandonar el novillo criollo, sustituyéndolo por el mestizo.

Este razonamiento de naturaleza económica, funcionó en cierta medida, pero no con el peso que hubiera tenido de hallarnos ante una clase que regía su conducta por patrones exclusivamente burgueses.

Deben alertarnos sobre la mentalidad de esa clase los elementos extra-económicos que incidieron en la suba del valor de la tierra, en particular la búsqueda de seguridad y prestigio social.

Podía suceder, y sucedió, que muchos estancieros, aun entre los nuevos, se conformasen con la baja utilidad que les dejaba su hacienda de mala calidad y su pradera sin mejoras. Si modificaban el sistema de explotación debían invertir capitales y correr riesgos; de no hacerlo, igual obtenían ganancias: a) con el solo paso del tiempo que valorizaba el fundo automáticamente y b) beneficios de otra índole que valoraban tanto como los económicos: seguridad y status.

En este sentido, el incremento del valor de la tierra no tenía por qué conducir *necesariamente* al cambio. Todo dependería, en última instancia, tanto de la evolución de los precios de lanas y novillos (pues si éstos premiaban al innovador y castigaban al conservador la innovación se agilitaría) como de la formación cultural del hacendado, la que también determinaba el qué hacer con sus capitales. Muchos ya eran empresarios burgueses, inclinados a correr riesgos para obtener lucro, a pensar en términos puramente económicos incluso un componente tan cargado de significación social en el Uruguay como el precio de la tierra.

Pero, ¿para cuántos todavía, la hacienda era más un modo de vida que un negocio, un valor social más que una empresa? ¿Para cuántos el prestigio de ser terratenientes importaba tanto como la renta obtenida? ¿Para cuántos, por fin, dada la inmensa extensión de sus fundos, la sola valorización del suelo significaba una utilidad inmensa, adquirida sin trabajos adicionales ni riesgos?

Si la mayoría se inclinaba a estas posiciones, y en parte eso dependería de la extensión de tierra que ocuparan los de mentalidad empresarial y los de mentalidad señorial, el cambio sería lento y quedaría a mitad de camino.

Capítulo II
Las ganancias del estanciero

Todos los contemporáneos estuvieron de acuerdo en que las utilidades del negocio ganadero fueron muy elevadas en este período. Ya no pesaban las consecuencias negativas de la crisis de 1890. Los precios subían, a veces, como en el caso de los pagados a partir de 1912 por los frigoríficos extranjeros, con ritmo de vértigo. La seguridad reinaba en el plano interno. ¿Qué más se podía pedir?

En 1907 escribió el administrador de las colonias estatales en el departamento de Artigas, Enrique Faget: *"Hoy por hoy las propiedades rurales son las que ofrecen mejor empleo para los capitales, por ser, como es fuera de toda duda, la industria ganadera, la que más fáciles y seguros beneficios rinde..."* [24]. "El Día" sostuvo en 1906: *"...en general, los negocios de campo dejan holgadamente un rendimiento del 12 %..."* [25].

Los propios hacendados lo confesaron individualmente, como en el caso de Alejandro Beisso que analizaremos en detalle. Pero más significativo fue que en 1905, la Asociación de Ganaderos, buscando minimizar las utilidades de sus miembros enfrentados a "la voracidad fiscal", tuviera que argumentar: *"El bienestar general del hacendado... tiene por base su frugalidad proverbial, su sencillez de costumbres, la vida arcaica que lleva, en una palabra, y no la intensidad de las ganancias"* [26].

Sencillez, frugalidad y vida arcaica de muchos, cierto, pero también "intensidad de las ganancias", como lo prueban las utilidades de las sociedades anónimas rurales extranjeras. La "Prange Estancia Company Ltd." pagó un dividendo del 8.2 % sobre sus acciones ordinarias entre 1894 y 1904. A partir de ese año y hasta 1914, abonó el doble: 16,1 % [27].

CUADRO I (*) [29]

BALANCE DE UN ESTANCIERO ARRENDATARIO. ESTANCIA A: EN EL PAIS DE LA LANA: 1905-1911

					% sobre total de la inversión
CAPITAL					
3.500 vacunos a $ 12 c/u.	$ 42.000				
200 yeguarizos a $ 10 c/u.	" 2.000				
12.000 ovinos a $ 1.50 c/u.	" 18.000		$ 62.000		80,8
GASTOS GENERALES ANUALES					
Salarios personal fijo					
Capataz a $ 40 mensuales	$ 480				
4 peones a $ 10 mensuales	" 480.—	$ 960.—		1,25	
Gastos alimentación					
1 oveja por día a $ 1,20, en 365 días	$ 438.—				
Yerba, fariña, galletas, fideos, mazamorra y otras menudencias	" 140.—	" 578.—		0,75	
Jornal esquiladores					
Esquila de 12.000 ovinos a $ 0,03 c/u.		" 360.—		0,47	
Impuestos					
Patente de perros		" 2.—		0,00	
Gastos transporte producción					
Ferrocarril: 31 vagones para 625 vacunos a $ 20,30 c/u.	$ 630.				
Ferrocarril: kilos 32.400 a $ 6,35 los 1.000 kilos lana desde Durazno a Montevideo	" 206.	" 836.	$ 2.736	1,09	3,57
ARRENDAMIENTO					
7.500 hectáreas en Durazno que según A. Beisso se abonaban con el producto de la zafra lanar: k. 32.400 a precio promedio 1905-1911 de $ 3,70 los 10 k., o sea $ 11.988. Para simplificar			" 12.000		15,6
TOTAL DE LA INVERSION			$ 76.736		100 %

VENTAS ANUALES

a) Derivadas del bovino			
10 % novillos a $ 18,39, precio promedio 1905-1911 en Tablada de Montevideo: 350 x 18,39:	$ 6.436.50		
5 % a $ 13,60, precio promedio 1905-1911: 175 x 13,60	" 2.380.—	$ 8.816.50	34,96
b) Derivadas del ovino			
Lana de 12.000 ovinos a k. 2,700 por cabeza, o sea k. 32.400 a $ 3,70 los 10 k., precio promedio 1905-1911	$ 12.000.—		
Venta de 10 % capones, 1.200 de 50 kilos a $ 0,05 el k., precio promedio. El capón a % 2,50. 1.200 x 2,50:	" 3.000.—		
Venta de 5 % ovejas, 600 cabezas a $ 1,50 c/u.	" 900.—		
Venta de 365 cueros ovejas muertas para manutención:	" 140.—	" 16.040.—	63,61
c) Indeterminadas			
Venta de cueros vacunos y ovinos de animales muertos por razones climáticas, epidemias, etc.	$ 360.—		1,43
TOTAL VENTAS ANUALES:	$ 25.216.50		100 %

Capital invertido:	$ 76.736.—	
Ventas	" 25.216.50	
Ganancia sobre capital invertido:		32,86 %

Cálculo de la utilidad neta según criterio de Alejandro Beisso:

Ventas	$ 25.216.50
A deducir: gastos generales anuales y arrendamiento:	" 14.736.—
	$ 10.480.50 es decir $ 873 mensuales

(*) La fundamentación de la estructura de estos cuadros se encuentra en los Tomos I y II de esta "Historia Rural del Uruguay moderno". Para que sean interpretados correctamente en este período, debemos advertir que ellos denotan las ganancias de los grandes hacendados más que la de los medianos y pequeños. Al haber tomado como precio de la lana la cotización vigente en Montevideo, eliminamos la enorme quita que a esa clase media rural hizo la intermediación mercantil. Esa quita era baja en el caso de la explotación vacuna pues el precio de las novilladas era mejor conocido en campaña que el de la lana.

CUADRO II **BALANCE DE UN ESTANCIERO ARRENDATARIO. ESTANCIA B: EN EL PAIS DEL FRIGORIFICO: 1912-1914**

			% s/tot. inv.
CAPITAL			
Ganado. Valores actualizados de acuerdo a incremento precio ganado de cría, según diarios de la época:			
3.500 vacunos a $ 20 c/u.	$ 70.000.—		
200 yeguarizos a $ 10 c/u.	" 2.000.—		
12.000 ovinos a $ 2 c/u.	" 24.000.—	$ 96.000.—	85
GASTOS GENERALES ANUALES			
Salarios, jornal esquiladores, manutención, impuestos y gastos de transporte iguales a Cuadro I:		" 2.736.—	2,5
ARRENDAMIENTO			
El precio de la lana en 1913: $ 4,25 los 10 k. 32.400 kilos:		" 13.770.—	12,5
		$ 112.506.—	100,0
VENTAS ANUALES			
a) **Derivadas del bovino**			
350 novillos a precio promedio 1913-1914: $ 40 c/u. Cifra derivada del análisis diario de la Tablada:	$ 14.000.—		
175 vacas a $ 35 c/u., precio dado por los Anuarios Estadísticos para 1913	" 6.125.—	$ 20.125.—	51,35
b) **Derivadas del ovino**			
32.400 kilos de lana a $ 4,25 los 10 k. en 1913:	$ 13.770.—		
1.200 capones de 50 kilos a $ 0,06 el kilo:	" 3.600.—		
600 ovejas a $ 2 c/u.	" 1.200.—		
365 cueros ovejas muertas para manutención	" 140.—	" 18.710.—	47,74
c) **Inteterminadas**			
Según detalle Cuadro I		" 360.—	0,92
		$ 39.195.—	100,0

Capital invertido	$ 112.506.—	
Ventas	" 39.195.—	
Ganancia sobre capital invertido		34,84 %
Cálculo de la utilidad neta según criterio de Alejandro Beisso:		
Ventas	$ 39.195.—	
A deducir: gastos generales anuales y arrendamiento:	" 16.506.—	
	$ 22.689.—	es decir, $ 1.891 mensuales.

Fue un gran arrendatario, Alejandro Beisso, quien en 1913 brindó los mejores datos para elaborar los cuadros que anteceden y demuestran ese alto nivel de utilidades, así como su espectacular salto con el advenimiento de la era frigorífica.

Resumió así sus conceptos: *"No obstante lo que se diga de los riesgos y perjuicios que experimenta el estanciero con las secas, las langostas y con las enfermedades del ganado, lo cierto es que todos se enriquecen y es rara avis el hacendado que pierde su capital en tanto que forman legión los comerciantes que quiebran y los industriales que vienen a menos"* [25].

De la comparación de los cuadros de págs. 28-30, correspondientes a un estanciero arrendatario antes y después del auge frigorífico, se puede deducir:

1) Lo esencial de la inversión en los dos casos fue la compra del ganado de cría. De 1905 a 1911, mientras dominó el lanar, ella constituía el 80,8 % del total. Se elevó al 85 % en los años de auge del vacuno, 1912 en adelante. Por tanto:
a) El arrendatario dedicó el grueso de su capital a la compra del ganado (más del 80 %), siguiéndole luego el costo anual del arriendo (del 12,5 % al 15,6 %) y los también anuales "gastos generales" que, a pesar de incluir jornales, mantenimiento, impuestos y transporte de la producción, apenas si absorbían del 2,5 % al 3,57 % del capital. Ganado y arriendo eran los protagonistas en esta explotación, pero el rol fundamental le competía al primero.

b) Comparando los tipos de estancia se evidencia que el auge del frigorífico, al elevar el precio del ganado de cría, significó un incremento del 55 % en la inversión inicial del arrendatario. En este sentido, la nueva estancia que triunfó hacia 1912, al exigir más capital, se colocó fuera del alcance de los miembros débiles de la sociedad uruguaya. Dando más utilidades que la correspondiente al país de la lana, enriquecía a los ya fuertes. De nuevo se afianzó el lazo que siempre unió vacuno y poder económico. Mientras la inversión requerida para montar una hacienda con predominio ovino entre 1905 y 1911 estaba al alcance del grueso de los que buscaban ascender comenzando por el primer peldaño del medio rural —el arriendo—, la inversión necesaria para establecerse con ganado vacuno fue tan elevada que desalentó a los que provi-

Fue un gran arrendatario, Alejandro Beisso, quien en 1913 brindó los mejores datos para elaborar los cuadros que anteceden y demuestran ese alto nivel de utilidades, así como su espectacular salto con el advenimiento de la era frigorífica.

Resumió así sus conceptos: *"No obstante lo que se diga de los riesgos y perjuicios que experimenta el estanciero con las secas, las langostas y con las enfermedades del ganado, lo cierto es que todos se enriquecen y es rara avis el hacendado que pierde su capital en tanto que forman legión los comerciantes que quiebran y los industriales que vienen a menos"* [28].

De la comparación de los cuadros de págs. 28-30, correspondientes a un estanciero arrendatario antes y después del auge frigorífico, se puede deducir:

1) Lo esencial de la inversión en los dos casos fue la compra del ganado de cría. De 1905 a 1911, mientras dominó el lanar, ella constituía el 80,8 % del total. Se elevó al 85 % en los años de auge del vacuno, 1912 en adelante. Por tanto: a) El arrendatario dedicó el grueso de su capital a la compra del ganado (más del 80 %), siguiéndole luego el costo anual del arriendo (del 12,5 % al 15,6 %) y los también anuales "gastos generales" que, a pesar de incluir jornales, mantenimiento, impuestos y transporte de la producción, apenas si absorbían del 2,5 % al 3,57 % del capital. Ganado y arriendo eran los protagonistas en esta explotación, pero el rol fundamental le competía al primero.

b) Comparando los tipos de estancia se evidencia que el auge del frigorífico, al elevar el precio del ganado de cría, significó un incremento del 55 % en la inversión inicial del arrendatario. En este sentido, la nueva estancia que triunfó hacia 1912, al exigir más capital, se colocó fuera del alcance de los miembros débiles de la sociedad uruguaya. Dando más utilidades que la correspondiente al país de la lana, enriquecía a los ya fuertes. De nuevo se afianzó el lazo que siempre unió vacuno y poder económico. Mientras la inversión requerida para montar una hacienda con predominio ovino entre 1905 y 1911 estaba al alcance del grueso de los que buscaban ascender comenzando por el primer peldaño del medio rural —el arriendo—, la inversión necesaria para establecerse con ganado vacuno fue tan elevada que desalentó a los que provi-

niendo del campo, la ciudad o el extranjero, poseían un reducido capital. La inversión por hectárea creció —grosso modo— de $ 10 a $ 15, es decir que para explotar 1.000 hectáreas de campo arrendado (superficie casi mínima de acuerdo a las condiciones reinantes en la ganadería del novecientos) mientras "el país de la lana" sólo exigió $ 10.000 de capital inicial, el del vacuno mejorado requirió $ 15.000. Incluso estos cuadros minimizan las diferencias entre los dos tipos de explotación, ya que si se ponía el acento en el vacuno y no en el ovino, se necesitaba más campo y por consiguiente más capital para abonar el arrendamiento.

La evolución económica condujo, aún en el caso más favorable, el del arrendatario que requería menos capital inicial pues no compraba la tierra, al fortalecimiento de los que ya eran estancieros pudientes, o a que sólo ingresaran a la ganadería los que habían accedido a la fortuna por otras vías: comercio, profesiones liberales, industria.

2) a) El grueso de las utilidades en el caso de la estancia del período 1905-1911 derivó del lanar. Las ventas de los productos ovinos proporcionaron el 63,61 % del total anual, bastando la lana sola, como Alejandro Beisso lo indicó, para abonar el pesado arriendo. El vacuno, comprado por los saladeros y en muy escaso número por el único frigorífico existente, dio un modesto 34,96 % del total de ventas anuales.

Con arriendo elevado, el merino era el que salvaba al estanciero, permitiéndole obtener una ganancia anual, sobre el total del capital invertido, del 32,86 %. El pequeño empresario, arrendatario de 1.000 hectáreas, podía lograr mensualmente una utilidad neta de $ 120; el grande —caso de Alejandro Beisso— otra cercana a los $ 900. Eran entradas que permitían arribar en un tiempo prudencial a la ansiada propiedad de la tierra y elevarse en la escala social (*).

b) La estancia de 1912 a 1914 derivó sus utilidades, en cambio, fundamentalmente del vacuno pues en esos años la industria frigorífica creció y desplazó a la saladeril. Las ventas de esta especie proporcionaron el 51,35 % del total anual (contra un 34,96 % en el período 1905-1911). El lanar siguió

(*) En los mismos años, el empleado de comercio montevideano recibía entre $ 20 y $ 40 mensuales. La ganancia del arrendatario medio, explotador de 1.000 hectáreas, era 4 veces mayor.

influyendo pues el 47,74 % de las ventas se debieron a él, pero el hacendado cambió el acento que había puesto en la especie menor a la mayor.

La elevación del arriendo —que en el caso particular de Alejandro Beisso es inferior a la hallada para todo el país— encontró su respuesta económica en los precios que abonaron recién ahora los frigoríficos. Ellos permitieron hacer frente al creciente costo de la tierra y a las dificultades del mercado tasajero que a menudo se traducían en la imposibilidad de colocar el novillo criollo o mestizo a un precio que respondiera a su costo.

A pesar de las alzas del arriendo y el ganado de cría, el arrendatario de 1912-1914 obtuvo una ganancia anual sobre el capital invertido del 34,84 %, contra el 32,86 % en los años 1905-1911. ¿Probaba esto el triunfo del vacuno mestizo sobre el criollo? En apariencia, sí, pues la nueva industria frigorífica teóricamente debió pagar bien sólo los mestizos. Pero, ¿los frigoríficos de 1912-1914 compraron únicamente ganados bien mestizados o, luchando las empresas entre sí, compitieron al extremo de arrebatar y pagar precios elevadísimos por *todas* las haciendas? Obtendremos una respuesta precisa a esta pregunta cuando analicemos el grado de mestizaje a que habían llegado los vacunos en 1912-1913. Entonces se sabrá si el nuevo precio que rigió para ellos en 1912, 1913 y 1914 —antes de la Primera Guerra Mundial— se debió a que los hacendados ofrecieron en ese momento sólo novilladas mestizas, o si la suba reflejó sobre todo el ingreso del capital norteamericano a la industria frigorífica y su áspera contienda con el inglés. Sin embargo, sea cual sea la respuesta, los frigoríficos aseguraron a los dueños de los vacunos, por primera vez en estos cruciales años 1912-1914, una rentabilidad muy superior a la que proporcionaba el tradicional lanar.

Mientras el total de la inversión creció 47,3 % entre los períodos 1905-1911 y 1912-1914, las ventas lo hicieron en 60 por ciento. El aumento de la inversión limitó el número de los que podían iniciarse como arrendatarios en el nuevo país de la carne refrigerada. El aumento de la ganancia les permitió a esos pocos —ya ricos con anterioridad— enriquecerse aún más. El arrendamiento siguió siendo uno de los caminos del ascenso social, pero un camino que por lo empinado y estrecho sólo recorrerían los fuertes. Los débiles habían tenido su oportunidad con el lanar. Más les valía haberla aprovechado.

CUADRO III [30]

BALANCE DE UN ESTANCIERO PROPIETARIO

Estancia A: Anterior al triunfo del frigorífico: 1905-1911
Estancia B: Posterior al triunfo del frigorífico: 1912-1914

	Estancia A	Estancia B
Tierra y mejoras (*)		
7.500 hás. en Durazno, avaluadas a $ 32 c/u. entre 1906-1910 y a $ 50 entre 1911-1913	$ 240.000.—	$ 375.000.—
Ganados	" 62.000.—	" 96.000.—
Gastos Generales anuales		
Sueldos, jornales, manutención, transporte de haciendas, etc.	" 2.736.—	" 2.736.—
Impuestos		
Contribución Inmobiliaria: estimada de acuerdo a leyes respectivas	" 650.—	" 1.200.—
	$ 305.386.—	$ 474.936.—
Venta de ganado y lana		
De acuerdo a detalle en cuadros anteriores	$ 25.216,50	$ 39.195.—
Ganancia sobre capital	8,26 %	8,25 %

CUADRO IV

PARTICIPACION PORCENTUAL DE LOS RUBROS DE INVERSION EN EL NEGOCIO DE LA ESTANCIA

	Estancia A	%	Estancia B	%
Tierra y mejoras	$ 240.000	78,6	$ 375.000	78,96
Ganados	" 62.000	20,3	" 96.000	20,2
Salarios y jornales	" 1.320	0,43	" 1.320	0,28
Mantenimiento del personal ..	" 578	0,19	" 578	0,12
Conducción de tropas y lana por ferrocarril	" 836	0,27	" 836	0,18
Impuestos: Contribución Inmobiliaria	" 650	0,21	" 1.200	0,25
	$ 305.384	100.—	$ 474.934	100.—

(*) Las mejoras incluyen casa, alambrados, baños, bretes, galpones, etc., muy difíciles de valorar separadamente de la tierra. En 1911 el Poder Ejecutivo estimó su valor en un 15 % del de la tierra.

Los balances del estanciero propietario confirman algunas conclusiones ya expuestas al analizar los del arrendatario.

1) La ganancia neta anual sobre el capital —incluida ahora la tierra—, no fue elevada. Se mantuvo en 8 % en todo el período, pero debe tenerse en cuenta el enorme incremento que experimentó el valor de la tierra. De 1905 a 1911 la lana pudo compensar ese valor, pero de no haber sobrevenido el auge del frigorífico, los años 1912-1914 hubieran asistido o a una disminución de ese porcentaje o a una baja del precio de la tierra, circunstancia que por razones explicadas nada autoriza a suponer. El factor invariable —pues otros motivos que los derivados de su producción económica lo convertían en tal— era la constante alza del precio de la tierra. Para hacerle frente los hacendados contaron con los precios que ahora abonaba la nueva industria frigorífica. Por ello entre 1912 y 1914 la ganancia siguió siendo la misma que entre 1905 y 1911. Pero ahora se calculaba sobre un capital que había crecido. Ese aumento se debió al mayor costo del ganado de cría (incremento del 55 %) y sobre todo al de la tierra (61 %).

2) El análisis de la participación porcentual de los rubros de la inversión global prueba que, así como en el caso del estanciero arrendatario el ganado fue el protagonista, en el del propietario lo era la tierra (incluyendo mejoras). Ella absorbió el 78 % del capital inicial. La siguió el ganado (un 20 %), y el 2 % restante bastó para cubrir todos los "gastos generales" del primer año de explotación.

Comparar con períodos anteriores es revelador. El negocio en la estancia criolla, anterior al alambramiento, sólo utilizaba del 30 al 46 % del capital inicial en la compra de la tierra; a partir del alambramiento, hacia 1880, ese porcentaje se elevó: 56 % o 63 %; en 1890 fluctuó entre el 61 y 65 % [31]; ahora, en el novecientos, llega casi al 80 %. La elevación del precio de la tierra fue la causa de este cambio con importantes repercusiones sociales.

Ingresar al círculo dorado de los propietarios fue cada día más difícil. Mientras en 1890 la tierra costaba el doble de lo que valía el ganado de cría para poblarla, en 1910 costaba el cuádruple. Para los arrendatarios provenientes del medio rural la vía se estrechaba, así como se abría para los ricos comerciantes, barraqueros y profesionales de la ciudad.

Alcanzar el anhelado status del propietario rural estaba reservado ahora sólo a los económicamente poderosos.

En el caso particular de los estancieros nuevos, los que ingresaban por estos años a la propiedad, incidió muy sugestivamente ese porcentaje tan elevado del capital inicial que absorbió la compra de la tierra. Se modificaría el ganado en la medida en que el mercado lo exigiese y pagase, pero nada más, pues el grueso de la inversión se enterró, literalmente, en la tierra. En estas situaciones, la valorización de la tierra frenaba el impulso al cambio.

3) Merece particular atención, por fin, la escasa incidencia del rubro "gastos generales", que incluía salarios, mantenimiento, impuestos y transportes de la producción. En total ese rubro absorbía del 0,84 % al 1,1 % del capital inicial. Su peso bajó siempre, desde los lejanos días de la estancia criolla anterior al alambrado (2,1 al 8,8 %), a los más cercanos de la ya alambrada de 1890 (2 al 4,4 %). La nueva ganadería utilizaba poco personal, pagaba bajos jornales y contribuía mínimamente al presupuesto del Estado.

El objetivo del Cuadro V es ofrecer un panorama más real de las ganancias de los hacendados propietarios. Al asignársele a cada rubro un interés o una amortización anuales, se parte de los hechos y no de las suposiciones interesadas de los estancieros. La tierra y el ganado, por ejemplo, seguían generando utilidades año tras año por lo cual no es lógico calcular la ganancia sobre su valor total, sino sobre el interés que los mismos contemporáneos le asignaron a este tipo de colocaciones.

Entonces el escaso 8 % del Cuadro III se convierte en un 30 %. Esa fue la utilidad auténtica del estanciero propietario entre 1905 y 1914, debiéndose advertir de nuevo que fueron los precios pagos por los frigoríficos los que permitieron mantener un nivel casi igual al del período de la lana, a pesar del aumento registrado por la tierra y el costo del mestizaje.

Esta ganancia, empero, fue menor que la lograda por los hacendados en otros períodos. Así, la estancia anterior al alambramiento daba entre 152 y 61 %; la de los años 1880, entre 75 y 65 %, y la de 1890 un 39 %. El decrecimiento de la tasa de utilidad halla su explicación más que en las mejoras —alambrado y mestizaje—, en el aumento de valor de la tie-

CUADRO V

	Estancia A	Estancia B
Tierra		
Incluye casa y mejoras. 4 % sobre su valor (*)	$ 9.600.—	$ 15.000.—
Ganados		
12 % sobre su valor	" 7.440.—	" 11.520.—
Gastos Generales anuales		
Salarios, jornales, mantenimiento, impuestos, etc. 1/5 de su valor: $ 3.386 para Estancia A y $ 3.936 para la B	" 677.—	" 787.—
Capital de giro		
12 % sobre $ 14.174 para Estancia A y $ 27.307 para la B, que son los 4/5 de lo anterior (**)	" 1.700,88	" 3.276,84
	$ 19.417,88	$ 30.583,84
Venta de ganado y lana, de acuerdo a cuadros anteriores	$ 25.216,50	$ 39.195.—
	$ 25.216,50	$ 39.195.—
—	" 19.417,88	" 30.583,84
Ganancia	$ 5.798,62	$ 8.611,16
Porcentaje de ganancia sobre gastos	29,86 %	28,16 %

(*) El criterio adoptado para realizar este cuadro es el mismo que utilizáramos en nuestro Tomo II, pág. 163. Allí y en el Tomo I asignamos a la tierra una renta del 6 % anual. Este guarismo debe rebajarse de acuerdo a ideas expuestas por los contemporáneos, quienes tuvieron muy en cuenta que el alza del precio venal de la tierra no era seguida por otra similar de los arriendos ni del producto de la tierra. El diputado Mora Magariños, en la sesión de la Cámara del 3 de junio de 1914, observó que la tierra **"...en campaña da generalmente el 3 o el 4 %"** [32]. El ing. agr. Alvarez Vignoli en su "Tratado de Economía Rural" de 1922 sostuvo que **"...la renta que se paga por los campos de ganadería, rara vez sobrepasa del 4 % del capital invertido en el suelo"** [33]. Por ello hemos creído que el nuevo interés debía ser el 4 % y no el 6 % de épocas anteriores. Hay una ganancia, sin embargo, que en este cuadro no ha sido medida: el aumento de valor de la tierra para los viejos propietarios, anteriores al gran salto iniciado en 1905. Ese incremento fue brutal, 79,8 % entre los quinquenios 1901-1905 y 1906-1910 y 70 % más entre 1906-1910 y 1911-1913. De lo que se deduce que, si la renta obtenida de la tierra descendió un 2 %, ello se vio más que compensado por el aumento del precio sobre el que se calculaba esa renta.

(**) Este interés es inferior al de la década anterior (un 18 % en 1890), ante la aparición de nuevas y algo más liberales fuentes para el crédito rural: Banco de la República, Banco Hipotecario, etc., y la baja consiguiente, que todos los documentos atestiguan, en el precio del dinero.

rra. En este sentido, los viejos propietarios no sentían económicamente decrecer el nivel de sus utilidades ya que habían adquirido el campo con anterioridad a la gran suba iniciada en 1905. Para ellos, a la ganancia derivada de la explotación pecuaria, debía sumarse la todavía más pasmosa derivada de la valorización "automática" del campo.

Este descenso de la ganancia, tan relativizado por el aumento de la tierra, no era tal si se tenían en cuenta otros factores. Hasta 1905, la vida política tornó inciertos los estupendos resultados que mencionáramos. Las revoluciones costaban mucho a los hacendados, como en más de una oportunidad hemos comprobado. Afianzada la paz en Aceguá, las ganancias podían parecer menos espectaculares pero eran, en cambio, más seguras.

Esa ganancia del 30 %, y la confianza de volverla a tener al terminar todos estos años, permitieron alambrar y mestizar, pero también, según veremos, atesorar y gastar.

CUADRO VI

COSTO POR CABEZA VACUNA SOBRE EL INCREMENTO (O PROCREO) AL CABO DE UN AÑO. Estancia A: 1905-1911

Stock original: 3.500 cabezas bovinas
Proceo, 20 %: 700 cabezas bovinas

Gastos

Tierra y mejoras, 4 % sobre valor de 3.750 hás. (*)	$ 4.800
Salarios del personal fijo, mantenimiento y patente de perros. El 50 % de lo estimado en Cuadro I	" 770
Transporte por ferrocarril de 350 novillos y 175 vacas	" 630
Contribución Inmobiliaria: 50 %	" 325
Interés sobre capital de giro: 12 % sobre lo anterior: $ 6.525	" 783
Total gastos	$ 7.307

Gastos dividido procreo: $ 7.307 ÷ 700: $ 10,44 = Costo por cabeza.

Venta de vacunos y valores acumulados al stock primario.

10 % novillos: 350 cabezas a $ 18,39	$ 6.436,50
5 % vacas: 175 cabezas a $ 13,60	" 2.380.—
5 % reses de cría, 175 cabezas a $ 12	" 2.100.—
	$ 10.916,50

(*) Para realizar esta estimación hemos partido del supuesto de que la tierra y los gastos generales deben dividirse por partes iguales entre los vacunos y los

Precio logrado por cabeza: $ 10.916,50 ÷ 700 = $ 15,60.
Ganancia por cabeza vacuna = $ 15,60 — $ 10,44 = $ 5,16.
De donde se pueden extraer las siguientes conclusiones:

Ganancia sobre capital invertido en ganado vacuno ..	$\frac{5,16 \times 700}{42.000}$ =	8,6 %
Ganancia sobre venta	$\frac{5,16 \times 700}{10.916,50}$ =	33,08 %
Ganancia sobre salarios y mantenimiento del personal	$\frac{5,16 \times 700}{770}$ =	469,09 %
Ganancia sobre impuestos (Contribución Inmobiliaria) ..	$\frac{5,16 \times 700}{325}$ =	1.111.— %
Ganancias sobre capital invertido en tierra y mejoras	$\frac{5,16 \times 700}{120.000}$ =	3,01 %
Ganancia sobre costo	$\frac{5,16 \times 700}{7.307}$ =	49,43 %

CUADRO VII

COSTO POR CABEZA VACUNA SOBRE EL INCREMENTO (O PROCREO) AL CABO DE UN AÑO. Estancia B: 1912-1914

Stock original: 3.500 cabezas bovinas.
Proceo, 20 %: 700 cabezas bovinas.

Gastos

Tierra y mejoras, 4 % sobre valor de 3.750 hás.	$	7.500.—
Salarios y mantenimiento de acuerdo al cuadro anterior	"	770.—
Transporte por ferrocarril de acuerdo al cuadro anterior	"	630.—
Interés sobre capital de giro: 12 % sobre lo anterior: $ 9.500 ...	"	1.140.—
Contribución Inmobiliaria: 50 %	"	600.—
Total gastos	$	10.640.—

Gastos dividido procreo: $ 10.640 ÷ 700: $ 15,20 = Costo por cabeza.

---

ovinos. Dado el elevado número de lanares poseídos por este hacendado de Durazno, y calculando 3 ovinos por hectárea si se hubieran pastoreado sin vacunos, la especie menor ocuparía la mitad del campo, y la mayor la otra mitad. De ahí, que asignemos a la tierra una renta del 4 % sobre 3.750 hectáreas, el 50 % del área real explotada.

Venta de vacunos y valores acumulados al stock primario.

10 % novillos: 350 cabezas a $ 40 c/u.	$ 14.000
5 % vacas: 175 cabezas a $ 35 c/u.	" 6.125
5 % reses de cría, 175 cabezas a $ 20 c/u.	" 3.500
	$ 23.625

Precio logrado por cabeza: $ 23.625 ÷ 700: $ 33,75.
Ganancia por cabeza vacuna: $ 33,75 — $ 15,20 = 18,55.

De donde se pueden extraer las siguientes conclusiones:

Ganancia sobre capital invertido en ganado vacuno ..	$\frac{18,55 \times 700}{70.000}$ =	18,55 %
Ganancia sobre venta	$\frac{18,55 \times 700}{23.625}$ =	54,96 %
Ganancia sobre salarios y mantenimiento del personal	$\frac{18,55 \times 700}{770}$ =	1.686.— %
Ganancia sobre impuestos (Contribución Inmobiliaria)	$\frac{18,55 \times 700}{600}$ =	2.164.— %
Ganancia sobre capital invertido en tierra y mejoras .	$\frac{18,55 \times 700}{187.500}$ =	6,92 %
Ganancia sobre costo	$\frac{18,55 \times 700}{10.640}$ =	122.— %

De estos cuadros se deduce:

1) La razón económica que hizo del Uruguay el país de la lana entre 1905 y 1911 y la que lo convirtió en el país de la carne de 1912 en adelante.

En la estancia de 1905-1911, el vacuno no podía hacer frente al capital invertido en tierra y alambrados; de ahí la preferencia por el lanar. Ese vacuno, aunque dejaba buenos márgenes sobre los gastos generales (salarios, mantenimiento, impuestos), los dejaba muy exiguos en los dos rubros que más pesaban dentro del capital global: un escaso 8,60 % sobre lo invertido en ganado vacuno de cría, inferior a la tasa

corriente de interés abonado por los deudores hipotecarios de la época, y un 3,01 % sobre lo invertido en tierra y mejoras.

El vacuno comprado por la nueva industria frigorífica, enfrentado a costos más elevados, proporcionó excelentes utilidades. La ganancia por cabeza pasó de $ 5,16 entre 1905 y 1911 a $ 18,55 entre 1912 y 1914, es decir que aumentó 260 por ciento. La obtenida sobre el capital invertido en ganado de cría pasó del magro 8,60 % al 18,55 %, y la ganancia sobre el rubro mayor, la tierra alambrada, se duplicó: pasó del 3,01 al 6,92 %.

2) La inmensa utilidad que se obtuvo sobre los salarios y el mantenimiento del personal. En la estancia del período 1912-1914, la ganancia sobre estos rubros alcanzó al 1.686 %, triplicando la ya crecida que se obtuvo entre 1905 y 1911, 469,09 %. Nunca en la historia rural se había conocido margen igual. La estancia de 1880 y 1890 había dejado entre 181 y 170 %... apenas (*).

* * *

Las ganancias enunciadas permitieron a los hacendados proseguir y aumentar el mestizaje de su ganado.

Entre 1905 y 1913 se inscribieron 11.835 bovinos en los Registros Genealógicos de la Asociación Rural del Uruguay. De ellos, unos 2/3 eran toros, es decir, 7.900. Vendidos por los cabañeros a un precio promedio de $ 1.400, hacen un total de 11 millones o $ 1.220.000 anuales[34].

Si los hacendados obtenían una utilidad superior al 30 por ciento, esta inversión estaba encuadrada holgadamente dentro de sus posibilidades.

(*) La explicación es sencilla: mientras en relación a esos años, salarios y personal habían disminuido, el precio de los novillos se había multiplicado como los panes y los peces en la alegoría bíblica. Al hacendado de 1912-1914 que vendía por mes productos avaluados —grosso modo— en $ 2.000, le bastaban 12 días de venta para pagarle a las peonadas el sueldo y manutención durante todo el año ($ 770). En otras palabras, la plusvalía equivalía a 11 meses y 18 días de trabajo de sus peones. En 1873 la plusvalía había significado 9 meses y medio. De continuar el divorcio entre las dos evoluciones —la de la ganancia dejada por el nuevo vacuno, la de los bajos salarios y escaso personal— los estancieros uruguayos iban a terminar por dar envidia a los industriales ingleses de la primera revolución industrial.

corriente de interés abonado por los deudores hipotecarios de la época, y un 3,01 % sobre lo invertido en tierra y mejoras.

El vacuno comprado por la nueva industria frigorífica, enfrentado a costos más elevados, proporcionó excelentes utilidades. La ganancia por cabeza pasó de $ 5,16 entre 1905 y 1911 a $ 18,55 entre 1912 y 1914, es decir que aumentó 260 por ciento. La obtenida sobre el capital invertido en ganado de cría pasó del magro 8,60 % al 18,55 %, y la ganancia sobre el rubro mayor, la tierra alambrada, se duplicó: pasó del 3,01 al 6,92 %.

2) La inmensa utilidad que se obtuvo sobre los salarios y el mantenimiento del personal. En la estancia del período 1912-1914, la ganancia sobre estos rubros alcanzó al 1.686 %, triplicando la ya crecida que se obtuvo entre 1905 y 1911, 469,09 %. Nunca en la historia rural se había conocido margen igual. La estancia de 1880 y 1890 había dejado entre 181 y 170 %... apenas (*).

* * *

Las ganancias enunciadas permitieron a los hacendados proseguir y aumentar el mestizaje de su ganado.

Entre 1905 y 1913 se inscribieron 11.835 bovinos en los Registros Genealógicos de la Asociación Rural del Uruguay. De ellos, unos 2/3 eran toros, es decir, 7.900. Vendidos por los cabañeros a un precio promedio de $ 1.400, hacen un total de 11 millones o $ 1.220.000 anuales[34].

Si los hacendados obtenían una utilidad superior al 30 por ciento, esta inversión estaba encuadrada holgadamente dentro de sus posibilidades.

(*) La explicación es sencilla: mientras en relación a esos años, salarios y personal habían disminuido, el precio de los novillos se había multiplicado como los panes y los peces en la alegoría bíblica. Al hacendado de 1912-1914 que vendía por mes productos avaluados —grosso modo— en $ 2.000, le bastaban 12 días de venta para pagarle a las peonadas el sueldo y manutención durante todo el año ($ 770). En otras palabras, la plusvalía equivalía a 11 meses y 18 días de trabajo de sus peones. En 1873 la plusvalía había significado 9 meses y medio. De continuar el divorcio entre las dos evoluciones —la de la ganancia dejada por el nuevo vacuno, la de los bajos salarios y escaso personal— los estancieros uruguayos iban a terminar por dar envidia a los industriales ingleses de la primera revolución industrial.

El arrendatario Alejandro Beisso, por ejemplo, tenía que distraer de su renta anual un escaso 15 % para la compra de un toro puro. Con ello bajaban sus entradas mensuales, pero a la todavía magnífica suma de $ 750, es decir, 25 veces el salario de un obrero montevideano. A los 3 o 4 años los beneficios empezaban a crecer ante la mejora del ganado. A crecer a tal grado que si llegaba con su ganado mestizado al crucial año 1912, podía vender su producción a los frigoríficos y ganar mensualmente $ 1.891 líquidos, es decir, 63 veces el salario del obrero montevideano.

Esas utilidades permitieron también que el alambramiento se intensificara, exigencia en parte vinculada al predominio del lanar y la lucha contra la sarna, así como al propio mestizaje que imponía la división en potreros para control de los cruzamientos. De 1907 a 1912, en 6 años, el Senado de la República calculó una inversión de 18 millones de pesos en ese solo rubro, es decir, unos 3 millones anuales[35].

Esas ganancias, en verdad, hubieran permitido cambiar la faz del país. Llegar, como lo predicara el fundador de la Asociación Rural del Uruguay, Domingo Ordoñana, al ansiado "período de ganadería agronómica", haciendo "roturaciones" y "sembrando forrajes". Pero los estancieros del novecientos no lo hicieron; en parte, porque el mercado internacional no se los exigió; en parte, porque el país podía todavía basarse en la explotación del ganado mejorado sobre la pradera natural; en parte, porque los cambios profundos eran mirados con hostilidad, dada su mentalidad conservadora y todavía "arcaica", al decir de la Asociación de Ganaderos en 1905. Valía esto sobre todo para los grandes hacendados y no para la clase media rural y los pequeños productores, pues estos dos grupos debían abonar la elevada quita que cobraba la intermediación mercantil, deducción no considerada en ninguno de estos cuadros.

Capítulo III
El modelo fiscal batllista y los estancieros

1 — La teoría batllista

La política impositiva batllista, sobre la que volveremos en un próximo trabajo, se rigió por los postulados que el Ministro de Hacienda, José Serrato, enunció en su Memoria de 1904. De acuerdo a esas ideas se imponía un cambio de modelo fiscal.

En primer lugar, el impuesto sería una herramienta a usar para promover el crecimiento económico y demográfico del país. Gravar la tierra improductiva o mal explotada por el hacendado que practicaba la ganadería rutinaria y extensiva; proteger las industrias rurales "pobladoras" y "progresistas" (lechería, granja); imponer al estanciero la asociación de la agricultura y la ganadería; todo ello podría lograrse utilizando el impuesto como arma que castigara o premiara. La gran esperanza era la industrialización del país. El presupuesto del Estado podía y debía usarse para impulsarla. Primas y exoneraciones fiscales, mas también el ya clásico proteccionismo aduanero.

Esta era la función económica del impuesto. Había otra social. Y en algún aspecto chocaban, al menos en apariencia, como veremos enseguida.

Los impuestos al consumo que pagaban las "clases populares" no debían ser por más tiempo la gran fuente de recursos del Estado. Sin llegar al extremo de empeñarse en su desaparición, el gobierno gravaría a los grupos sociales "privilegiados", ocupando el primer rango entre ellos los propietarios de campaña. Se estaban enriqueciendo por el alza del valor de la tierra pero ese incremento no se debía a su esfuerzo sino al "social", ya que *"...la mejora de las vías de comunicación, la seguridad personal y los demás elementos*

de progreso de un pueblo, es lo que contribuye en primer término en la valorización de la tierra. Justo es, por consiguiente, que aquellos que reciben mayores ventajas de ese esfuerzo colosal, es decir que aquellos que poseen grandes extensiones de terreno, donde a veces no se ve ni vestigios de vida humana, sean los que en mayor proporción contribuyan a los gastos del Estado... Voy más adelante en mis aspiraciones de mejoramiento social —añadía el Ministro. *Entiendo que el principio progresivo, la más grande y hermosa conquista tributaria, debe ser aplicada con más extensión entre nosotros ...ese... principio se tendrá que establecer para asentar la contribución territorial... El impuesto sobre la renta, no es, en mi concepto, factible por el momento entre nosotros; pero lo es el de la graduación progresiva sobre la tierra, fuente originaria de toda riqueza...*" [36].

El gran impuesto que pagaban las clases populares era el derecho aduanero de importación que se abonaba sobre las mercancías de consumo generalizado: azúcar, vinos comunes, tabaco, artículos de cuero, textiles, etc. ¿Cómo eliminarlo o rebajarlo sin alterar el equilibrio presupuestal, auténtico fetiche al que las clases conservadoras y el nuevo equipo gobernante adoraban? ¿Cómo no aumentarlo si de él dependía el desarrollo de la única industria nacional posible en aquellos momentos, la de bienes de consumo? Fue en este punto en que se enfrentaron la función económica que el batllismo le asignó a la reforma impositiva con la función social. Y como el modelo industrial debía imponerse para que el país se poblara, hubiera trabajo y lográramos cierta independencia económica del exterior, los derechos de aduana continuaron siendo la piedra angular de los recursos estatales.

En verdad que estas ideas no eran por entero nuevas. Como ya analizamos en el Tomo II, durante la crisis de 1890 los políticos civilistas habían lanzado un primer globo de ensayo con similares fundamentos teóricos. Pero ahora ellas aparecían en lo más alto del equipo gobernante y eran parte fundamental de las reformas que el Presidente Batlle deseaba implantar en el país.

Para los estancieros de mentalidad conservadora, la tan mentada función social del impuesto era una declaración de guerra. Mitigada, sin embargo, y mucho. Esa declaración la hacía en 1904 "el partido del orden". Reforzar las finanzas del

Estado, elevando el impuesto a la tierra, significaba fortalecer su poder coactivo y mantener la paz interna. Esas ideas, además, serían llevadas adelante con el tesón pero también con el sentido de la oportunidad que caracterizaban casi siempre la actuación del Presidente. Por fin, los nuevos principios contenían una brecha por la que escaparon todos los hacendados: gravar la tierra, sí, pero nunca al trabajo. En la práctica, ello significaba que la nueva filosofía fiscal dejaría libre la producción rural, justo aquello que ahora se estaba insertando definitivamente en un mercado mundial en alza.

En el campo de batalla los adversarios no usarían flores, pero tampoco casi nunca balas de verdad. Esta es la impresión que tiene el investigador que analiza los hechos hasta que Batlle abandonó su segunda presidencia en marzo de 1915.

2 — El aumento de la Contribución Inmobiliaria

La Contribución Inmobiliaria "para los departamentos del litoral e interior" era el impuesto más importante que pagaban los hacendados.

En el ejercicio 1887-1888 se excluyó como materia imponible el ganado; en el siguiente, las construcciones rurales. En este sentido los políticos civilistas habían sentado las premisas sobre las que ahora el batllismo teorizaba con más vuelo intelectual: el impuesto sólo gravitaba sobre la tierra. Pero se debían reformar los aforos para acercarse lo más posible a su valor real. Hacia este rumbo se orientó la acción del nuevo equipo político.

Para ello tuvieron que crearse mecanismos de control. El Catastro era el ideal pues así se individualizaba cada propiedad y se la aforaba en sus justos términos. Pero los trabajos que exigía eran lentos. En el ínterin, el gobierno procuró acercarse al valor real dividiendo al país en tantas zonas como el estudio practicado por la "Dirección General de Avaluaciones y Administración de los bienes del Estado" permitiera hacer. Esta, bajo la competente jefatura del ingeniero Senén Rodríguez, ya había empezado a fijar el valor de la tierra bajo el gobierno de Juan L. Cuestas. En 1900 comenzó a analizarse el precio que aparecía en las escrituras de compra-venta de inmuebles protocolizadas por los escribanos. Partiendo de ese dato, se hicieron en estos años, tres grandes modificaciones

del aforo, todas ellas bajo los gobiernos del Presidente Batlle (1903-1907 y 1911-1915).

Siendo Ministro de Hacienda el conservador Martín C. Martínez, se planificó el primer aumento para el ejercicio 1903-1904. Se multiplicaron las zonas y se elevaron los aforos. El Ministro y las Cámaras estimaron el aumento en un 10 o 12 %[37]. La nueva ley fue promulgada el 13 de enero de 1904[38]. Al ponerse en práctica otros mecanismos de control para evitar la evasión fiscal, y adquirir estado público la idea del Poder Ejecutivo de recuperar la tierra fiscal que no abonaba siquiera Contribución Inmobiliaria, la recaudación aumentó un 37,85 % en relación a ejercicios anteriores[39] (*).

El segundo aumento fue propuesto para el ejercicio 1905-1906 por un nuevo Ministro de Hacienda, José Serrato. El informe de la Comisión respectiva de la Cámara de Representantes, firmado por Blás Vidal (h), Gregorio L. Rodríguez, Julio Muró (h) y Gabriel Terra, hacía notar que mientras en 1885 la campaña pagaba el doble de lo que abonaba la capital, la evolución de los aforos había tendido a mantener estable el gravamen en la campaña y a incrementarlo en la ciudad, al grado de que ambas zonas del país llegaron a pagar sumas parecidas en 1900. Este razonamiento, hecho hacía ya diez años por el senador Francisco Bauzá, condujo a la Comisión a apoyar el Mensaje del Poder Ejecutivo. Debía continuarse con el cambio de rumbo iniciado bajo Cuestas y acentuado con Batlle, pues la propiedad rural se valorizaba más que la urbana.

(*) La ley de Contribución Inmobiliaria para el ejercicio 1903-1904, concedía un "blanqueo" a los morosos e incluso a los que nunca hubieran abonado el impuesto. Se les exoneraría de toda multa y recargo, prescribirían los atrasos mayores de 4 años, y todos quedarían al día pagando los 4 ejercicios atrasados. y el presente. Esto puede explicar el singular aumento en la recaudación, muy por encima del previsto al elevarse los aforos. La Comisión de Hacienda del Senado, integrada por Emilio Avegno y José Espalter, creyó que ésta era la única solución **"...dada la actual organización deficiente de las oficinas perceptoras del impuesto inmobiliario, tan difícil es descubrir a los unos como a los otros, y a todos por igual; por consiguiente convendría allanarles el camino de un pago voluntario y expontáneo del impuesto. La severidad excesiva de la ley para con los acreedores simplemente morosos, podría producir el resultado de hacerlos persistir en su morosidad, en busca del amparo de la prescripción de 4 años, que en todos los casos les sería dado invocar** (40). Todavía en 1911 el Jefe de la Dirección de Avaluaciones estimó que "muchas propiedades" escapaban al pago del impuesto de Contribución Inmobiliaria (41).

Martín C. Martínez, en ese entonces diputado opositor, estimó que con los nuevos aforos y el pequeño incremento de la cuota del impuesto (del 6 ½ por mil al 7), el aumento significaría "*...una suba del 29 %, excesiva y que no está justificada en la actualidad financiera*", clara referencia a los primeros superávit presupuestales del período[42]. La recaudación, sin embargo, no reveló un alza mayor del 9 %[43].

En la presidencia de Claudio Williman (1907-1911), el impuesto permaneció estacionario. Las leyes de Contribución Inmobiliaria se reducían a repetir los aforos antiguos[44]. En este plano esa Administración mereció "*...el dictado no completamente justo, de conservador*". Juicio exacto, en verdad, pues si en materia fiscal no gravó a los propietarios, tuvo en cambio, como estudiaremos en próximo volumen, ideas y proyectos muy definidos sobre la necesidad de que esos propietarios abandonaran la ganadería rutinaria.

El furor reformista con que Batlle inició su segunda presidencia en 1911 también repercutió en la Contribución Inmobiliaria, provocando la tercera y última, pero también la más espectacular alza de este impuesto.

José Serrato, otra vez en el Ministerio de Hacienda, presentó a las Cámaras un proyecto de ley fijando nuevos aforos y zonas para la campaña en el ejercicio 1911-1912. El mensaje recordaba que el último aumento, realizado en 1905-1906, había fijado aforos "inferiores al 50 % del valor corriente" ya en esos años y que "*...es en los años posteriores que se produce una rápida y extraordinaria valorización de los campos y una acentuada suba de los arrendamientos*"[45]. El número de zonas en que el país se dividía a los efectos de la fijación de aforos se elevaba de 139 a 267. Con ello se buscaba una mayor racionalidad distributiva, tomando en cuenta que la valorización de la tierra era desigual "*...como consecuencia del mejoramiento de los caminos, de la proximidad a los centros de población, de la naturaleza de las tierras y del desarrollo de los medios de producción*".

Teniendo por base otra vez el arduo trabajo de la "Dirección General de Avaluaciones" se agruparon las ventas realizadas en el quinquenio 1906-1910; se determinó el valor promedio por hectárea en cada zona, y se rebajó "en un 40 % el valor que resultaba de ese promedio de venta del quinquenio", fijándose de esta manera los nuevos aforos. La reforma

se completaba eliminando los adicionales al 6 ½ por mil y retornando a esa cuota ya clásica. En su Mensaje, el Poder Ejecutivo calculó que el nuevo impuesto representaría entre 7 y 8 % del valor de renta de la tierra, es decir, del precio de los arriendos, por lo que "...*la industria rural no puede considerarse perturbada ni la producción sufrirá el menor tropiezo*" [46]

La Comisión de Hacienda de la Cámara de Representantes al apoyar el proyecto estimó que los aforos se elevaban promedialmente 48,66 %, y que aún así, sólo correspondían al 60 % del "valor de la propiedad en el último quinquenio". La elevación no era igual para todos los departamentos, ya que en dos de ellos se partía de aforos "ridículos pues no alcanzaban al 15 %" del valor real: Artigas y Rivera. En Artigas el incremento era de 106,80 % y en Rivera de 101.80 %. En la mayoría de los departamentos restantes el promedio fluctuaba entre el 67 y el 30 % de incremento, bajando a un escaso 20 % en Florida, Salto y Maldonado [47] (*).

El proyecto del Poder Ejecutivo convertido en ley el 12 de enero de 1912 [50], significó, medidos sus efectos en la recaudación, un aumento del 58 % sobre el impuesto pagado durante la administración Williman [51].

En los años siguientes hasta concluir su mandato, el Presidente moderó su empuje y no hubo subas de la Contribución Inmobiliaria. Contribuyó a detenerlo, sin duda, la escisión de los 11 senadores ocurrida en 1913, pues sus iniciativas perdieron por ello la mayoría requerida por la Constitución para convertirse en leyes.

* * *

(*) "El Siglo", ya en franca campaña opositora, rebatió estas cifras y en particular el promedio del 48,66% para toda la campaña. A partir del 20 de octubre de 1911 publicó casi diariamente un mapa departamental con las diversas zonas que la ley proyectaba y los nuevos aforos. ([48]) Según el articulista, el aumento proyectado por el gobierno elevaba los aforos no un 48,66%, sino un 62%, promedio para todo el país. La suba era mayor a ese promedio en Canelones, Colonia, Soriano, Río Negro, Paysandú, Rocha, Tacuarembó, Artigas, Cerro Largo, Treinta y Tres y Rivera, es decir en 11 de los 18 departamentos de campaña. Los casos extremos de alza se daban en Artigas (140%), Rivera (127%), Cerro Largo (105%) y Treinta y Tres (95%). ([49]), todos ellos ubicados en la frontera con el Brasil y dominados por el sistema más rutinario de explotación pero también situados en la región donde la tierra mas había subido de valor por la irrupción del ferrocarril (a Cerro Largo y Treinta y Tres, por ejemplo), que el gobierno en parte importante financiaba, y la consolidación de la seguridad interna, que el gobierno financiaba en su totalidad.

Resumiendo, un primer aumento en el ejercicio 1903-1904, planeado para que rindiera 10 o 12 % en relación a cifras anteriores, produjo 37,85 % debido al realismo de la ley que libró de penas a viejos defraudadores; un segundo aumento en 1905-1906, estimado en 29 %, dio en la recaudación un magro 9 %; el tercero, ejercicio 1911-1912, estimado por el gobierno en 48,66 % y por la oposición en 62 %, produjo 58 por ciento de incremento.

En total, si comparamos la Contribución Inmobiliaria para la campaña que Batlle y Ordoñez heredó en 1903 ($ 1.190.000 a $ 1.150.000), con la que dejó luego de sus tres reformas ($ 2.750.000), hubo un alza del 135 % [52].

El valor de la tierra en el quinquenio 1901-1905 fue de $ 21,94 promedio de la hectárea en todo el país. Ascendió a $ 67,01 en el trienio 1911-1913, o sea un 205 %.

Los dirigentes batllistas, a pesar de sus intenciones, no habían logrado que el impuesto subiera en la misma proporción que lo hizo la tierra. Justo es comprobar, empero, que jamás el país había asistido a una elevación tan intensa de ese impuesto. En 12 años, de 1903 a 1914, la Contribución Inmobiliaria que pagaban los propietarios rurales habíase más que duplicado. Ningún otro gobierno podía ufanarse de incremento similar. También se debe consignar que la mayoría de los hacendados ya estaban poniendo el grito en el cielo (y en el Partido Blanco y el riverismo, que estaban más cerca que aquél y los escuchaban de seguro con más atención) (*).

(*) La elevación del aforo de los campos también incidió sobre otro impuesto: el de herencias. Este tuvo una historia muy desgraciada desde su extensión, en 1893, a las llamadas "herencias directas", padres a hijos, etc. No proporcionó al presupuesto más que unos escasos $ 200.000 o $ 300.000. Debíase ello, según lo denunció el insospechable Martín C. Martínez en 1903 a que **"...los que tienen campos en esos departamentos, donde el aforo es el 50% del valor real, pagan la mitad del impuesto inmobiliario, y pagan la mitad del impuesto de herencias, porque tienen el derecho de hacer valer el aforo de la contribución inmobiliaria... Más, como el mínimun exceptuado es algo elevado, 5 000 pesos, resulta que con facilidad se le alcanza porque no sucede que se liquiden al mismo tiempo las dos sucesiones que se abran a la vez: la del padre y la de la madre. Entonces, pues, un campo de 20 000 pesos, supongamos, está aforado en diez; con cualquier pequeña deuda, resulta que las dos sucesiones, materna y paterna, se encuentran dentro del límite de 5.000 pesos")**. [53] Bajo el batllismo el impuesto creció hasta los $ 530.000 en 1906-1907, pero luego fue de nuevo burlado mediante otros recursos, y descendió a los $ 370.000 en 1910-1911. ([54]).

3 — Impuesto a las exportaciones: estancamiento y descenso

El otro gran impuesto que gravaba a los "dueños de la campaña", era el cobrado por nuestra Aduana cuando se exportaban lanas, cueros y tasajo.

En este período permaneció invariable o fue disminuido. El batllismo era así congruente consigo mismo y las ideas predominantes en la época: debíase gravar la tierra, no el fruto del trabajo; de otra manera se desalentaría al auténtico productor, identificado por esta ideología con el trabajador. Por otra parte, si se deseaba conquistar el mercado mundial, y para ello teníamos que competir con la Argentina, debíamos ofrecer los productos al menor precio, sin gravarlos (como lo estaba haciendo ella).

La vieja ley del 4 de octubre de 1890 que había fijado derechos específicos a todos los rubros exportables no fue modificada más que para conceder rebajas o exoneraciones. La lana siguió abonando $ 1,30 por cada 100 kilos; pero mientras en 1890 los hacendados la vendieron a $ 3,10 los 10 kilos, siendo el impuesto un 4 % de su precio, entre 1905 y 1913 el precio promedio se elevó a $ 3,79, bajando la incidencia del impuesto al 3 % [55]. Algo similar aconteció con los cueros. Un diario tan poco radical como "El Tiempo" lo reconoció en 1907: *"Si los avalúos se alterasen cuando corresponde, de acuerdo, como se comprende, con precios basados en los promedios de la plaza, las cantidades absolutas de las rentas recaudadas no seguirían percibiéndose como en la actualidad, sino en forma más práctica y racional y respondiendo a los valores aproximados de los productos y no a su cantidad..."* [56].

Los hacendados ya no se quejaban de impuestos que se habían convertido en "benignas contribuciones" ante el alza de los precios internacionales. Lo confesó su portavoz, "El Siglo", en 1913: *"Tal inmutabilidad de los tributos sobre la exportación, explica por qué se ha podido tolerar, durante 20 años, una categoría de impuestos condenada por todos los financistas... El tiempo se ha encargado de tornar benignas contribuciones que antes se consideraron insoportables..."* [57]

El 10 de julio de 1907, el gobierno de Williman levantó el veto que Batlle había puesto a un proyecto de ley aprobado por las Cámaras concediendo una rebaja de los dere-

chos de exportación para los productos de la fábrica Liebig's. La nueva disposición disminuía en 50 % el derecho que antes de esa fecha abonaba el extracto de carne, y en 60 % el que pagaban las carnes y lenguas conservadas y la carne líquida [58]. En 1910 fue eliminado por completo el gravamen que pesaba sobre las carnes conservadas.

Por fin, para atraer capitales hacia la todavía riesgosa industria frigorífica, el gobierno mantuvo en toda su vigencia la ley votada bajo la administración de Cuestas, en 1902, que concedía exoneración de derechos de exportación por 5 años a las carnes congeladas o enfriadas. En 1908 se decidió que los 5 años se contarían a partir de la inauguración de nuestro primer frigorífico en 1905. Al concluir el plazo, en 1910, una nueva ley las exoneró sin estipular plazo, y otra de 1911 eximió a las empresas que elaborasen carnes conservadas, congeladas o enfriadas, incluso de la patente adicional del 1 % que habían seguido abonando pues estos fondos se destinaban, desde su creación en 1899, a la construcción del puerto de Montevideo.

La exoneración a las carnes conservadas y, sobre todo, refrigeradas, trajo aparejado un peligroso vacío rentístico cuando ellas comenzaron a sustituir al tasajo en 1912. Mientras los saladeristas exportaban y pagaban $ 0,40 cada 100 kilos, el Estado recaudó por ese concepto un promedio de $ 200.000 anuales entre 1905 y 1911. Pero a partir de 1912 el tasajo declinó hasta abonar los saladeros en 1914 sólo $ 50.000. Mientras tanto los 70 millones de kilos de carnes congeladas no dejaron al Estado ni un peso.

Todas estas rebajas y exoneraciones hicieron que el impuesto aduanero a las exportaciones, que en 1910 proporcionó al gobierno el 3,91 % del total de sus recursos, descendiera en 1914 al 2,22 %. Ni siquiera el incremento de la producción de lana compensó al Estado de estas pérdidas. Los derechos a la exportación que en 1895 dieron $ 1.600.000, veinte años después, en 1914, sólo brindaron al gobierno unos escasos $ 1.100.000.

Observada *esta* conducta, estancieros y nuevos industriales de la carne, tenían todo que alabar y nada que criticar del equipo gubernamental batllista. Es más, en 1912, por ejemplo, la Aduana cobró por derechos de importación a un rubro de típico consumo popular, el azúcar, $ 280.000, es de-

cir que ese sólo artículo dio al Estado la cuarta parte de lo que abonaron los estancieros para que su producción saliera al exterior [59].

4 — La magra contribución de los hacendados al presupuesto del Estado

Los derechos de Aduana siguieron siendo, como en el pasado, la columna vertebral del presupuesto estatal. Su peso proporcional descendió, pero poco y de manera azarosa, como lo muestra el siguiente cuadro [60]:

CUADRO I

Años	Total de recursos (en miles de pesos)	Renta aduanera (en miles de pesos	% sobre el total
1904	18.018	9.162	50,85
1905	21.378	10.272	48,05
1906	26.275	12.517	47,82
1907	27.174	12.817	46,25
1907-08	26.517	13.194	49,76
1908-09	29.876	13.621	45,59
1909-10	31.944	14.749	46,17
1910-11	33.767	15.156	44,88
1911-12	37.556	16.904	45,01
1912-13	40.619	17.780	43,77
1913-14	37.361	14.834	39,70

El Cuadro II visualiza su incidencia en relación al total de ingresos del Estado, incluídos los "especiales" que no se tuvieron en cuenta en el anterior [61]:

CUADRO II

Años	% sobre el total
1906-07	39,62
1907-08	40,61
1908-09	35,66
1909-10	36,20
1910-11	35,04
1911-12	37,56
1912-13	35,46
1913-14	31,10
1914-15	22,88

Este descenso fue sólo porcentual, es decir, en relación al total de los recursos. Estudiada en sí misma, la Aduana dio en 1904 nueve millones de pesos y en 1912-1913, dieciocho

millones, es decir que incrementó su recaudación un 100 %. La crisis de 1913 y la Primera Guerra Mundial explican la baja brutal de esa renta, un 40 % entre el ejercicio 1912-1913 y el ejercicio 1914-1915. Ese descenso ocurrió *a pesar* del gobierno y lo sumió en graves dificultades financieras que ya hemos relatado en otro trabajo; no fue el fruto de una política fiscal tendiente a sustituir una fuente impositiva por otras. La prueba la tenemos en el Cuadro III que expone la evolución de los impuestos directos, aquellos más objetables desde el punto de vista de la filosofía fiscal batllista.

CUADRO III

Incidencia de los Impuestos Directos en el total de los ingresos del Estado

Año	% de incidencia
1907-08	15,50
1908-09	13,31
1909-10	12,95
1911-12	14,50
1913-14	15,61
1914-15	14,96

Para solucionar la crisis financiera de 1913, el batllismo no recurrió a la elevación de los impuestos directos. Estos permanecieron con sus clásicos 7,5 millones desde 1912 hasta 1915. El que más nos interesa, la Contribución Inmobiliaria para la campaña, fue subido en 1911, en plena época de superávit. Luego no se alteró. El gobierno quiso evitar la crisis presupuestal recurriendo a un empréstito en el extranjero: el Ethelburgo. Al fracasar su colocación en Europa, el déficit se instaló. Ocurrió así la paradoja de que, mientras la nación y los productores rurales se enriquecían durante la Primera Guerra Mundial, el Estado conocía dificultades financieras que lo obligaban a frenar su impulso reformista. De 1905 a 1913, el superávit fue la norma; de 1914 a 1918, el déficit. Sobre ese telón de fondo actuó la oposición política de blancos y riveristas, agigantada a partir de 1913. Era el bloqueo total pues no se pudo —o no se quiso, dejamos abierta la problemática— salir de un círculo vicioso: por no contar con la mayoría en el Senado, el programa fiscal queda en suspenso: eso obligaba por falta de recursos a enlentecer las reformas económicas y sociales emprendidas, y esa marcha entorpecida dio más fuerza a los grupos sociales y políticos anta-

gónicos del batllismo, incrementando el peso y la influencia del sector ganadero y exportador. Al cristalizar el impuesto a la tierra se engrandeció al enemigo político, que contaba entre sus filas a casi todos los hacendados del país. Fortalecer al enemigo, es obvio en cualquier estrategia, conduce a la derrota. El famoso "alto" de Viera en 1916 fue el reconocimiento de un hecho más complejo que la mera derrota electoral del 30 de julio.

* * *

Las cifras que siguen permiten valorar la real contribución de los propietarios y productores rurales al presupuesto nacional. Para elaborarlas, comparamos dos presupuestos en los años límites del período, y los impuestos que directa o indirectamente podían ser atribuidos al medio rural: la Contribución Inmobiliaria "para los departamentos del litoral e interior", los recursos de las intendencias de campaña, y los derechos de aduana a la exportación [62].

Ejercicio 1906-1907

Total de ingresos: $ 32.353.000.

Provenientes de la campaña:		
Derechos de aduana a la exportación, estimados en	$	1.400.000
Juntas Económico-Administrativas de campaña	"	1.271.000
Contribución Inmobiliaria litoral e interior	"	1.742.000
	$	4.413.000

Porcentaje correspondiente a propietarios y productores rurales: **13,6.**

Ejercicio 1912-1913

Total de ingresos: $ 51.741.000.

Provenientes de la campaña:		
Derechos de aduana a la exportación, estimados en	$	1.170.000
Intendencias de campaña	"	1.827.000
Contribución Inmobiliaria litoral e interior	"	2.747.000
	$	5.744.000

Porcentaje correspondiente a propietarios y productores rurales: **11.**

Ante estos guarismos no es extraño que algunos hacendados conocedores de la vida de las clases populares urbanas, y que tenían lo que admiraba Batlle, "sentido humanitario",

entonaron su mea-culpa. Alejandro Beisso, arrendatario de "10 o 12 mil cuadras", escribió en 1913: *"Es tiempo ya de que el lote de las cargas públicas se distribuya en forma más equitativa de lo que sucede hasta el presente, en que la población es la impuesta en vez de serlo la riqueza. Así, por ejemplo, en el último ejercicio económico, el consumo, o sea la población dio a rentas generales $ 15. 000. 000 y la riqueza territorial y comercial $ 4. 200. 000. ¿Qué razones realmente eficientes pueden existir para eximir la enorme fortuna ganadera de todo impuesto?"* Agregó, en un tono que sin duda sus pares consideraron subversivo: *"Hasta ahora por un convencionalismo injustificable se ha estado contemplando a los ganaderos de quienes se ha hecho una "clase" especial y superior, ajena, por así decirlo, a las obligaciones del Estado; ese favor excepcional debe desaparecer, exigiéndose a la referida clase su cuota parte de cargas generales..."* (subrayado en el original).

Y como era un hombre práctico, además de "humanitario", trajo pruebas de sus afirmaciones. Comparó los respectivos capitales, gastos e impuestos anuales de un estanciero como él, un peluquero "situado en la calle Colonia y Avenida General Rondeau", y un "lustrador de calzado" en la "calle 18 de Julio entre Avenida de La Paz y la Plaza Libertad". De ese análisis resultaba que el peluquero que poseía un capital 21 veces menor que el estanciero, abonaba al Estado un impuesto 40 veces mayor [63]:

	Capital	Gastos	Impuesto
Estanciero	$ 62.000	$ 1.538	$ 2.— (patente de perros)
Peluquero	" 3.000	" 1.366	" 79.50
Lustrador de Calzado ..	" ——	" 792	" 39.—

También en 1913, los intendentes de Salto y Paysandú pusieron de relieve la irritante desigualdad de las cargas fiscales: *"Se efectúa una venta... supongamos, de una vaca, y el vendedor otorga al comprador como título un certificado que lleva un timbre de 5 cts. El mismo vendedor efectúa otra venta de 1.000 novillos, que al precio de 40 pesos cada uno importan 40.000 pesos y paga... nada más que el mismo timbre de 5 cts.... Comparemos un verdulero con un hacendado. Los verduleros-agricultores, además de lo que les co-*

rresponde abonar por concepto de impuesto inmobiliario y patente de rodados, deben satisfacer los que llevan verdura en carros el siguiente derecho de venta diaria:

en el mercado	*$*	*0,10*
en la calle	*"*	*0,30*
estacionamiento del carro	*"*	*0,04*

Anual: 158 pesos con 40 cts.

Si a esta suma se agrega el impuesto inmobiliario y la patente de rodados, sacaremos en consecuencia que un verdulero-agricultor, cuyo capital en giro no excede de 10 pesos, viene a pagar casi lo mismo que un hacendado por una suerte de estancia poblada de ganados y cuyo capital total bien se puede hacer ascender a 100.000 pesos..." [64].

* * *

De lo expuesto, cifras, cuadros y "confesiones de parte", se deduce que en estos años el batllismo no logró sus objetivos en materia fiscal. La Contribución Inmobiliaria aumentó un 135 % entre 1905 y 1913, pero las rentas aduaneras, aquellas que gravaban al consumo, subieron un 100 % entre 1904 y 1913. Ellas seguían siendo la llave financiera del presupuesto; las que, al disminuir, provocaron las crisis de 1913 y 1914, que sólo el Estado sintió, pues los hacendados estaban pletóricos con los precios que empezaba a pagar la industria frigorífica [65] (*).

(*) En 1914, al discutirse el proyecto de Contribución Inmobiliaria para Montevideo, hubo una apasionada discusión en la Cámara de Representantes. Los diputados batllistas insistieron en la idea que ya era el centro de sus preocupaciones económicas y financieras: gravar la tierra y disminuir los impuestos al consumo. Los diputados conservadores, blancos y colorados, respondieron acusándolos de "socialistas". El representante colorado conservador Mora Magariños argumentó con cifras. Sostuvo que en un presupuesto de 32 millones, el impuesto inmobiliario de la campaña y la ciudad ($ 4.850.000) contribuía con un 15%, cuando en la Argentina ese impuesto sólo daba el 3%. El diputado olvidó los llamados "recursos especiales" que hacían ascender las rentas a 48 millones de pesos. Bajaba así la contribución de los terratenientes al 9%. [66] Mora Magariños, por lo demás, había puesto un ejemplo poco edificante: en la Argentina el gobierno representaba muy bien los intereses de la "plutocracia terrateniente", para usar un calificativo que puso de moda en 1904 Angel Floro Costa.

Hasta 1914, en consecuencia, el equipo dirigente batllista más que crear otro modelo fiscal, apuntó ciertas directivas para proceder a ese cambio en el futuro. Hubo una tendencia a modificar los acentos del sistema impositivo, pero de escasa trascendencia económica y social.

Prueba también esta afirmación, el análisis de la ganancia que sobre lo pago por Contribución Inmobiliaria obtuvo el hacendado tipo que examinamos en el capítulo anterior. Como en el período 1905-1911 los precios del vacuno eran desalentadores, esa ganancia se redujo... al 1.111 %. A partir del aumento experimentado por los novillos luego de 1912, y a pesar de haberse casi duplicado la Contribución Inmobiliaria, la ganancia ascendió al 2.164 %.

En estos años, el estanciero, protegido en sus intereses por la activa y multiplicada policía rural, asegurado de la paz interna por un fuerte ejército, librado de los derechos de exportación convertidos en "benignas contribuciones", sólo pudo quejarse del aumento de la Contribución Inmobiliaria. En verdad, la estancia seguía todavía subsidiada por los otros grupos sociales del país; eran mayores los beneficios que el hacendado recibía del Estado que lo que entregaba a él. Su vigilancia gremial y política se encargaría de que este panorama no cambiase. Claro, habría que luchar. Al gobierno ya no lo dominaban los hacendados. El batllismo había demostrado poseer una inquietante capacidad de maniobra para prescindir del apoyo "rural". ¿Hasta cuándo lograría mantenerla? La escisión de los once senadores en 1913 marcó un primer y peligroso síntoma de que ella se angostaba; la derrota electoral del 30 de julio de 1916 la eliminó. El "alto" de Feliciano Viera fue el fin del empuje reformista, del "inquietismo", al decir del ideólogo de las clases altas rurales, José Irureta Goyena.

PARTE II
LA GANADERIA: LOS CAMBIOS Y SUS LIMITES

Capítulo I
Impulsos al mestizaje

1 — Del vacuno

Impulsos y no causas. Las causas presuponen el hecho y buscan explicarlo. Los impulsos pueden teóricamente promoverlo, pero no tienen la suficiente fuerza como para hacerlo imperativo. En la historia rural uruguaya la virtualidad es un elemento con el que siempre debemos contar. Entre las razones económicas internas y externas que conducían al cambio (el vacuno mestizo), se interponían las diversas maneras de concebir la estancia que tuvieron los hacendados. Muchas de ellas favorecían las modificaciones; otras, las detenían. El resultado fue, como se comprobará al evaluar los mestizos en relación al total del ganado existente, más endeble del esperado. Nuestros estancieros no eran "homos oeconomicus" en estado de naturaleza.

Si se toman sólo en cuenta las condiciones políticas y económicas, todo estaba dado para que el país hubiese llegado a la Primera Guerra Mundial con el grueso de su ganado vacuno bien mestizado. No sucedió así. El mestizaje creció a un ritmo rápido, los resultados se acumularon, pero los novillos criollos o poco mestizados —lo que zootécnicamente se equivalía— todavía constituían más del 50 % de las tropas ofrecidas a saladeros y frigoríficos en 1913 y 1914.

La primera condición para proceder a una renovación total de la hacienda criolla mediante su cruza con el Hereford o el Shorthorn, la que habían reclamado los hacendados "progresistas" y la Asociación Rural desde su fundación en 1871 —la paz interna— estaba dada. Mestizar significaba invertir en reproductores puros y construir potreros para controlar las cruzas. Ello requería poner fin a las guerras civiles. Los estancieros se quejaron de la inestabilidad bajo la administración de Idiarte Borda (1895-1897), y de la "paz armada" entre blancos y colorados durante el gobierno de Juan L. Cuestas (1898-1903), por ser factores políticos que desalentaban las inversiones. Pero lo que hemos denominado "segunda fundación del Estado moderno", en 1904, terminó con las revueltas rurales.

La situación económica también favorecía al mestizaje. Hacerlo parecía no ya una opción, sino el único camino.

Era posible: las ganancias que proporcionó el negocio de estancia entre 1905 y 1914 fueron, como hemos comprobado, elevadísimas. Basándose hasta 1911 en la explotación del lanar, nuestros productores pudieron capitalizarse y reinvertir, sin ningún sacrificio personal grave, comprar toros de raza y alambrar sus inmensos fundos. Lejanos estaban los días de la crisis de 1890. Los precios internacionales en alza, y el crédito liberalizado por la acción eficiente del Banco de la República, pusieron ríos de oro en manos de los grandes estancieros.

Era también necesario. Lo sostuvo la "Página de la Federación Rural" en el diario "El Siglo" de 1909: "*...todos se convencen de que es necesario activar la mestización y valorizar las haciendas paralelamente a la suba continua de los campos... [En la región fronteriza con el Brasil] ese equilibrio necesario está roto, pues mientras los campos aumentan extraordinariamente su valor, los ganados no han mejorado en la misma relación*" [67]. En 1908, voces del 9º Congreso Rural Anual opinaron que era "*...necesario modificar el método seguido por los estancieros ... desde que las condiciones de cría de nuestras haciendas han cambiado muchísimo en estos últimos años ... Los campos en que vive nuestro ganado se han valorizado extraordinariamente de veinte años a esta parte; y como los gastos han aumentado proporcionalmente, un rendimiento que entonces hubiese sido considerado satisfactorio, es en la actualidad completamente insuficiente*

para justificar la inversión del capital. Por otra parte, como ya hemos visto, el mercado del tasajo va disminuyendo..." [68].

Lo que pensaban ciertos estancieros, lo refrendaron los técnicos [69], lo comprendió el gobierno [70], y lo compartieron los banqueros montevideanos [71]: ya no existía relación entre lo que el vacuno criollo costaba, debido al alza del valor de la tierra y otros insumos, y el precio al que se vendía a los saladeros. Para salir de ese círculo de hierro el único camino era el mestizaje. Las novilladas Hereford eran capaces de pagar la suba de los valores rurales (tierra, arriendos, alambrados, construcciones); las criollas ya no.

El mercado brasileño para el tasajo conocía dificultades cada vez mayores "ante el exagerado proteccionismo" a los saladeros y estancieros riograndenses. Había que competir con una industria de carnes y una ganadería privilegiadas. El precio del tasajo subía, pero no lo suficiente como para compensar el alza del capital tierra. La incertidumbre sobre la suerte de la industria saladeril uruguaya actuaba como un acicate para mestizar. Se escribió en el "Boletín de Ganadería" de "El Siglo" en 1908: "*No será con economías tontas, como sería la de comprar toritos o carneritos de poca sangre, aparentemente baratos, en vez de elegir lo mejor, que nuestros estancieros conseguirán equilibrar sus presupuestos ... Procediendo así retrogradarán cada vez más y el final será que sus novillos no servirán ni para el frigorífico ni para la exportación, que son hoy las dos esperanzas que les quedan, no pudiendo preveerse qué suerte le cabrá a la industria saladeril...*" [72].

Finalmente, ahora ya existía en el país una fuerte demanda por vacunos mestizos. Ella ya se había insinuado en el período anterior (1895-1904), pero en éste se incrementó: a) En 1905 comenzó su actividad el primer frigorífico uruguayo, y en 1912 lo hizo el segundo, de capitales estadounidenses; b) A partir de 1903 las novilladas mestizas del litoral hallaron otro mercado en los frigoríficos argentinos; y c) Creció el consumo montevideano, el más exigente y por tanto, el que requería y podía pagar los animales de buena calidad.

En teoría, la demanda de los frigoríficos sólo podía ser satisfecha con novillos mestizos, porque el mercado inglés, adonde iban los cuartos congelados, exigía carnes de buena calidad, aquéllas que el vacuno criollo jamás podría proporcionar.

Incluso resultaba más costoso congelar la carne del bovino criollo debido a su fuerte proporción de agua (59,58 % en la criolla y sólo 38,97 % en la mestiza) [73]. Las razones derivadas del exigente mercado británico eran las esenciales. Para los contemporáneos, frigorífico era sinónimo de modernización y progreso. Lo afirmó la Federación Rural en 1909: "*Los Frigoríficos no son sólo factores económicos en países como el nuestro. Su acción es civilizadora, progresista, educativa, y hasta de propaganda en el exterior. Los ganaderos que no han mestizado sus haciendas permaneciendo aferrados a las viejas prácticas y a la cría de criollos; esos nada tienen que ver con los Frigoríficos. Sólo los que se han dado cuenta de las necesidades de la época ... los progresistas, en una palabra, son los llamados actualmente a recoger los beneficios de esa empresa. Pero la acción civilizadora que el Frigorífico ejerce se hace sentir diariamente. Todos saben ya en el país que el establecimiento no faena novillos sino de carne fina y cuyo peso sea cuando menos de 520 kilos; y todos saben también que esos ganados se han pagado este año a 4 ½ y 5 centésimos el kilo en pie, mientras los criollos e inferiores se vendían ... a precios mucho más bajos. De esas enseñanzas nace forzosamente el lanzamiento a la mestización*" [74].

Si frigoríficos y mestizos eran interdependientes, la faena de los primeros tenía que alentar el nacimiento de los segundos. Ella iba en aumento permanente desde 1905. Los vacunos muertos por nuestro primer frigorífico entre 1905 y 1906 alcanzaron un promedio anual de 4.300 cabezas; ese promedio se elevó a 24.000 entre 1907 y 1911, es decir que se multiplicó por seis. El gran salto ocurrió entre 1912 y 1914, a raíz de la instalación del segundo establecimiento: el "Montevideo". El promedio anual pasó a 163.000 cabezas, una multiplicación de la faena por siete en sólo tres años [75].

También creció la exportación de novillos en pie desde las estancias del litoral hacia los frigoríficos bonaerenses. De 1895 a 1904 el promedio anual fue de 3.920. De 1905 a 1913 se elevó a 24.950, es decir que se multiplicó por seis [76]. Es cierto que no todos esos vacunos iban a los frigoríficos. Algunos eran invernados en los feraces campos de la Provincia de Buenos Aires y recién entonces se los vendía a estos establecimientos o al abasto de la capital argentina. Pero, a los efectos de incentivar el mestizaje, la demanda de los invernadores porte-

ños, como sólo se hacía sentir sobre los buenos ganados orientales, obraba como la frigorífica. Otros vacunos exportados, en cambio, eran los clásicos criollos que pasaban a los saladeros de Entre Ríos desde los departamentos de Artigas y Salto, en procura de un precio superior al abonado por nuestros saladeros [77].

El consumo de Montevideo fue el tercer factor que acrecentó la demanda por ganados mestizados. Siempre había llevado las mejores reses, y lo seguiría haciendo hasta que la industria frigorífica, plenamente instalada, se las arrebatase. Montevideo asistió en estos años a una mejora del nivel de vida de sus clases populares debida al desarrollo de la industria, a la plena ocupación que otorgaban las innumerables obras iniciadas o completadas bajo el batllismo (obras públicas: puerto, Palacio Legislativo, cuarteles, edificios universitarios; y construcción privada) y a las mejoras salariales que sus agremiaciones y el gobierno alentaron. La población, además, aumentó. Las cifras más confiables pertenecen a la estimación de 1900 (268.000 habitantes) y al Censo de 1908 (309.000). Entre esos años el incremento fue del 15 %.

Elevación de la población y del nivel de vida condujeron a una mayor demanda de buena carne. De 1895 a 1904, los mataderos que surtían a la capital faenaron un promedio anual de 133.400 reses vacunas; de 1905 a 1912 el número se elevó a 155.500, es decir un 16.5 %. En 1913 y 1914 la enorme faena frigorífica y el aumento de precio de la carne, retrajeron al consumo. Pero éste jugó su rol precisamente en los años en que los frigoríficos recién comenzaban a actuar: 1905-1911 [78].

En otras palabras, mientras la demanda por buenos novillos en los 10 años anteriores a la guerra civil de 1904 estuvo reducida a 135.000 reses anuales a lo sumo (consumo montevideano más exportación hacia Argentina), entre 1905 y 1911 esa demanda casi se duplicó: 204.000 cabezas (consumo montevideano, exportación hacia Argentina y faena de "La Frigorífica Uruguaya"). A partir de 1912-1914 creció hasta 326 mil cabezas (consumo montevideano, exportación a la Argentina y faenas de "La Frigorífica Uruguaya" y el "Frigorífico Montevideo"), otro incremento del 50 %.

Sin embargo, el mejor argumento que los hacendados escucharían en favor del mestizo sería el de su elevado precio. Y lo escucharon, lo que no quiere decir que forzosamente lo

atendiesen. El frigorífico —como antes el abasto capitalino— hizo oir su voz. Afirmaba un estanciero de Soriano en 1908: "*Hace 20 años "los más" miraban con lástima a "los menos" que gastaban importantes sumas en toros puros o mestizos para refinar sus ganados; pero a los 4 o 5 años, cuando vieron que "los menos" vendían sus mestizos a 5 o 6 pesos más que los criollos, recién les entró por los ojos aquella chifladura y todos quisieron ser locos...*" [79].

Era posible, en efecto, que el precio pudiera volver "locos" a los cuerdos, es decir, en este caso a los rutinarios. Los frigoríficos pagaron siempre más por el mestizo que por el criollo, cuando sucedía —circunstancia excepcial pero que ocurrió— que compraran ambos.

En 1911 la "Dirección de Abasto, Tabladas y Mercados" elaboró a pedido de la Asociación Rural un informe acerca de las cotizaciones alcanzadas por el ganado bovino entre 1905 y 1910. De él se deduce que el precio abonado por los novillos mestizos fue 15,3 % superior al pago por los criollos [80]. La diferencia podía ser mayor si se trataba de novillos "especiales", bien invernados y producto de un mestizaje cuidadoso. En 1905, por ejemplo, un lote de esos novillos se vendió al doble del precio logrado por los criollos [81].

Los frigoríficos abastecedores y carniceros, tenían particular interés en alentar ese tipo excepcional de haciendas, pues él era el que mejor se adaptaba a los procedimientos técnicos del congelado y a la exigente demanda británica e incluso montevideana. Por ello, organizaron el 25 de agosto de 1912 un concurso de novillos gordos en Montevideo. Los hacendados premiados (sociedades anónimas alemanas, inglesas, francesas, y algún alto dirigente de la Asociación Rural como Carlos A. Arocena), presentaron ejemplares que pesaron entre 600 y 1.000 kilos, excepcionales en el país, y en varios casos, zootécnicamente monstruosos. Se logró un precio promedio por kilo de peso vivo de $ 0,22, llegándose a vender un novillo en $ 500. Claro que, como lo decía la Memoria del Ministerio de Industrias "*...ese precio excepcional [fue] debido a que con él han querido estimular los gerentes de frigoríficos, abastecedores, carniceros, etc., a nuestros estancieros...*" [82].

La entrada en funcionamiento del segundo frigorífico —1912— acentuó esa búsqueda del mejor mestizo y el consi-

guiente premio económico a su criador, abonándole una cotización que debía servirle a él de aliciente, y de castigo a los que seguían perseverando con productos de inferior calidad o con los criollos. Los consignatarios de ganado Victorica y Muiños, que tenían a su cargo informar a los estancieros desde las columnas de "El Siglo" acerca de las fluctuaciones y tendencias en la Tablada de Montevideo, escribieron a fines de 1912: "*...en ningún año como en el presente se ha clasificado tan seriamente el ganado en venta. Hasta ahora se miraba la clase, si no como cosa secundaria, al menos como de poca importancia, y así veíamos que con frecuencia se vendían al mismo precio lotes de poca sangre en competencia con los de alta mestización. Este año las cosas han cambiado, tal vez como consecuencia de la acción de los frigoríficos, y los lotes de clase fina y bien preparados tienen una gran preferencia en los precios y en la demanda ... Ayer esa situación se acentuó pagándose los lotes especiales a que nos venimos refiriendo a 78 y 79 milésimos kilo, mientras los más inferiores hasta llegar a los criollos, iban en descenso relativo, haciéndose negocios en novillos criollos a 7 cts. kilo*" [83].

La escasa diferencia entre criollos y buenos mestizos en el precio por kilo ($ 0,01), no debe hacernos olvidar que al hacerse la venta al peso, la distinta cotización se hacía notable. Podemos estimar, de acuerdo a fuentes de época [84], que un novillo criollo pesaba, término medio, 400 kilos, los que a $ 0,07 el kilo vivo representaban $ 28, y un mestizo bueno pesaba, también término medio, 500 kilos, los que a $ 0,08 el kilo significaban $ 40.

Fue, por consiguiente, la incorporación del "Frigorífico Montevideo" al grupo de compradores de la hacienda de calidad, lo que determinó un margen amplísimo para los productos mestizos: a fines de 1912 se cotizaron en Tablada un 43 % más alto que los criollos.

* * *

Pero de 1912 a 1914 el país conoció una insólita coyuntura: la lucha por el dominio del mercado de haciendas entre los capitales ingleses y estadounidenses representados por los dos frigoríficos existentes, a lo que vino a sumarse, en la medida en que su capacidad financiera lo permitía, el combate de los saladeristas por sobrevivir y no dejarse arrebatar *todos*

los ganados. Los frigoríficos pagaban mejores precios por los mestizos, pero también excelentes por los criollos. Los saladeristas debían seguir esa carrera o sucumbir. Sucedió en esos años que el novillo mestizo subió a $ 40, es decir casi un 100 por ciento en relación a los precios vigentes entre 1909 y 1911. Pero también ocurrió que el novillo criollo, cotizado a $ 14.73 en 1911 (o a $ 18 si tomamos en cuenta el trienio 1908-1910), ascendió a $ 28, es decir, un 100 % si partimos del precio vigente en 1911, y un 56 % si partimos de los corrientes entre 1908 y 1910.

Ninguna duda desde el punto de vista teórico: el frigorífico debía comprar sólo mestizos, pero a raíz de la implantación del trust estadounidense de la carne y sus deseos de dominar el mercado uruguayo, compró también criollos.

Era cierto que los frigoríficos pagaban mejores precios por los mestizos que por los novillos criollos o mestizones; pero es que el problema no debió haberse planteado así, sino de este otro modo: los frigoríficos pagaban el único novillo que compraban: el buen mestizo. Pero la teoría no hace la historia y menos la de una pequeña nación como el Uruguay. El deseo del capital estadounidense de instalarse con firmeza y monopolizar nuestro reducido mercado de haciendas, condujo al Frigorífico Montevideo a elevar el precio de *todos* los ganados —mestizos y criollos—, y aunque sí pagó mejor los mestizos, también compró, contra toda lógica aparente, criollos y "mestizones".

Los estancieros de "vida arcaica" no dejaron de advertir este hecho que pareció confirmar lo rentable que seguía siendo la rutina.

2 — Del ovino

Circunstancias más complejas influyeron sobre el mestizaje del ovino, que fundamentalmente consistía en el pasaje del merino —objetivo: lana— al cruza con razas inglesas —objetivo doble: carne y lana.

La elevada cotización internacional que la lana fina alcanzó en relación a la lana cruza hasta 1913-1914, contrarió la tendencia a desmerinizar nuestras majadas que los frigoríficos alentaron.

Frigoríficos, exportación en pie a la Argentina y abasto, pedían el mestizaje con las razas inglesas de carne, en particular, la Lincoln. Muchos estancieros, en la región del litoral y el sur sobre todo, donde se hacía sentir con fuerza la demanda de los frigoríficos argentinos, cambiaron sus rebaños por entero adoptando el Lincoln, pero el país en conjunto, aunque incrementó estas cruzas, no abandonó al merino. A diferencia de lo acontecido en la Argentina, aquí la desmerinización fue tardía, aunque más rápida que el mestizaje del vacuno. Es factible que ello se deba al dinamismo de que siempre hizo gala la clase media rural, propietaria de la mayoría de las majadas, en oposición al arcaísmo de los grandes hacendados, propietarios de la mayoría de los rodeos.

Ocurrió una situación paradojal: aunque los impulsos económicos que promovían el mestizaje del vacuno eran más fuertes que los que promovían la desmerinización, ésta fue más profunda que aquél. Es que los protagonistas de ambos procesos no eran los mismos.

* * *

A pesar de que las lanas merinas finas se cotizaban mejor que las cruzas, argentinos y neozelandeses sabían bien que el menor precio de sus lanas gruesas estaba más que compensado vendiendo los capones y corderos a los frigoríficos. El ovino doble propósito —lana y carne— rendía más utilidades que el ovino que daba sólo lana [85].

A partir de 1905, el mercado para las caponadas se amplió en el país. La exportación en pie desde el litoral uruguayo hacia los frigoríficos bonaerenses se acrecentó. Según la Estadística aduanera, a todas luces minimizadora, entre 1895 y 1904 se envió a Buenos Aires un promedio anual de 91.000 capones. El 12 de mayo de 1905, el gobierno de Batlle elevó el aforo sobre el que se pagaba el impuesto a estos envíos. El 8 % se cobraría, desde ese momento, sobre $ 2 por cada capón o carnero y no sobre $ 0,50. La medida significaba cuadruplicar el gravamen y fue adoptada para evitar "...*que en virtud de ese bajo aforo y de la valorización que ha tenido el producto, resulta que el Estado acuerda una protección a la manufactura extranjera con detrimento del capital y del trabajo nacional, que debe pagar derechos y patentes de ex-*

portación por los cueros, grasas y carne de los lanares que envía a los mercados consumidores del exterior...*"[86]

El nuevo equipo dirigente, coherente con su política fortalecedora de la industria nacional, buscó así reservar las caponadas orientales al recién inaugurado frigorífico uruguayo. Pero la corriente exportadora estaba ya establecida, el río se podía cruzar sin mayores embarazos por casi todos lados, evitándose el pago del impuesto, y los frigoríficos bonaerenses a menudo abonaban un precio mayor que "La Frigorífica Uruguaya". Los capones se siguieron remitiendo. La Estadística aduanera —menos confiable todavía a raíz del mayor contrabando— indica que entre 1905 y 1913 partieron desde el litoral 107.000 capones anuales hacia Buenos Aires, un aumento del 17 % en relación al número enviado en el período anterior[87]. La prensa y otros entendidos juzgaron que estas cifras ocultaban un volumen mayor. En 1911 y 1912 se estimó la exportación en 200.000 cabezas anuales[88].

Pero el factor que más contribuyó a la lenta desmerinización fue el frigorífico. Alvarez Vignoli, el primer historiador de la ganadería en el país, sostuvo en 1917 que cuando en 1904-1905 el primer frigorífico uruguayo inició sus faenas "*...con 100.432 lanares, pagando un precio unitario de un 40 % superior al obtenido en las graserías, una verdadera revolución se produce en el rebaño nacional*", pues bajo su influjo el Lincoln tenía asegurado el triunfo final sobre el merino. Aunque el término "revolución" parece exagerado dada la parsimonia con que se efectuó el cambio, el análisis es perspicaz[89].

De 1905 a 1906, el promedio anual de faena del primer frigorífico fue de 83.000 capones. Se elevó a 135.000 entre 1907 y 1909, dio otro gran salto en el bienio 1910-1911 duplicándolas: 266.000 cabezas. Al comenzar a funcionar en 1912 el Frigorífico Montevideo, hubo otra alza. En el bienio 1912-1913 se sacrificó un promedio anual de 321.000 capones. A partir de 1914 los números descienden: es el reinado absoluto del vacuno el que ahora se impone debido a la demanda europea generada por la Primera Guerra Mundial.

Estas cifras son elevadas y la tendencia es alcista hasta 1914, pero no debemos olvidar un rasgo de nuestros primeros frigoríficos: los vacunos les interesaron más que los ovinos. La industria frigorífica en sus albores comenzó conge-

lando el animal más pequeño, el ovino, por razones técnicas y de mercado. El congelado no había avanzado lo suficiente entre 1880 y 1900 como para atreverse con la res mayor, el vacuno; se requerían maquinarias más poderosas y perfectas. Los consumidores ingleses, de su parte, recibían muy bien el capón argentino y el cordero neozelandés. A partir de 1900, técnica y necesidades del mercado isleño cambiaron. Aquella se perfeccionó y el congelamiento del vacuno se hizo con eficacia; la demanda inglesa por carne vacuna creció al disminuir el ganado en pie enviado por los Estados Unidos.

El Uruguay, por llegar tarde a la era frigorífica, casi salteó esa primera etapa del ovino congelado que conocieron argentinos y neozelandeses. Aquí llegó el frigorífico en su era del vacuno. Para esta industria, el ovino fue casi un subproducto.

Incluso en el caso de "La Frigorífica Uruguaya". montada con una técnica ya deficiente para su época, la tónica la dio el vacuno. Entre 1904 y 1912, la carne faenada por ese establecimiento se distribuyó de acuerdo a estos porcentajes: 37 % de su kilaje provenía de capones, 63 % de vacunos La entrada del "Montevideo" en 1912 acentuó este rasgo. El siguiente cuadro demuestra lo antedicho[90]:

Años	Kilos carne vacuna	% valor aforo dentro de la exportación total	Kilos carne ovina	% valor aforo dentro de la exportación total
1904-05	1.186.285	0,2	2.132.539	0,4
1905-06	1.157.742	0,2	1.389.789	0,2
1906-07	4.084.497	0,7	2.915.174	0,5
1907-08	6.270.077	0,9	2.642.512	0,4
1908-09	7.586.898	1	3.236.283	0,4
1909-10	8.674.252	1	5.371.521	0,8
1910-11	5.732.140	0,8	5.968.216	0,8
1911-12	17.301.535	2	7.609.537	1,4
1913-14	—	7,3	—	1,4

De las 9 zafras analizadas, en sólo 3 (1904-5, 1905-6 y 1910-11) los ovinos fueron la columna vertebral de la industria frigorífica, y ello sólo rotundamente en las dos primeras. A posteriori, el vacuno fue el protagonista.

Insistimos en este hecho para que se valore con precisión el relativo impulso que nuestra industria frigorífica dio al mestizaje del merino con razas inglesas de carne. En primer lu-

gar es evidente que lo alentó. Si a la demanda habitual de los establecimientos bonaerenses (200.000 cabezas por año), sumamos el promedio anual de faena ovina de los frigoríficos montevideanos entre 1905 y 1913 (192.000 cabezas), se llega a la conclusión de que esos establecimientos duplicaron el mercado que los hacendados tenían para sus caponadas. Interesa más, sin duda, que los frigoríficos montevideanos hicieran sentir su influencia fuera del litoral, ya de antes mestizado por la demanda de sus similares argentinos. En este sentido, el sur y el centro del país recibieron alicientes para modificar sus rebaños en la misma medida en que desde hacía ya diez años los venía recibiendo el litoral. En segundo lugar, es obvio que esta sola demanda no exigía un cambio total de nuestros rebaños, pues los frigoríficos ya habían decidido que el centro de su interés estaba en el vacuno mestizo y no en el ovino cruza. Llegó a suceder un hecho que probó lo bien que se combinaron los "frigoríficos del vacuno" con los hacendados de mentalidad conservadora resistentes a desmerinizar. El estanciero Gilberto J. French, recibió en 1907 una sugestiva carta del Presidente de "La Frigorífica Uruguaya", Thomas Stevenson, en que éste le comunicaba los puntos de vista de su empresa sobre la raza de capones preferida: *"Soy de opinión de que bajo el punto de vista del interés de los criadores y considerando la generalidad de los campos, la raza merina es la que da mejores resultados. Respecto de la lana, no existe duda ... en cuanto a las caponadas, es cuestión debatida. El estanciero por lo general, retiene sus caponadas para esquilarlas 3 o 4 veces, vendiéndolas cuando los animales tienen ya todos sus dientes permanentes. Los capones Lincoln de esa edad, tienen demasiado peso para el frigorífico, y su carne sufre una depreciación en los mercados consumidores, mientras que los merinos de buena clase, están a esa edad en la mejor condición... La única ventaja que el Lincoln tiene sobre el merino consiste en las condiciones del cuero para la curtiduría; pero creo que el criador debe tener en cuenta primero la lana; después la carne y por último, el cuero. Deseamos un merino de buen cuerpo y buena lana con preferencia a un Lincoln"* [91].

Para el Presidente del frigorífico, un "merino de buen cuerpo y buena lana" era preferible a un aventajado Lincoln, el que producían los estancieros uruguayos, dada su "la-

na-manía", valga la expresión. Si el productor, con tal de esquilar los capones 3 o 4 veces los vendía ya "pasados" al frigorífico, resultaba más conveniente para éste el merino, por ser menos pesado que el Lincoln, cuya carne se depreciaba a medida que el animal franqueaba su edad óptima: 2 a 4 dientes.

En conclusión: por llegar tarde al Uruguay, el frigorífico descargó sus impulsos favorables al cambio en el vacuno y mucho menos en la modificación de las majadas.

* * *

Mayor influencia en la promoción del mestizaje ovino con razas inglesas de carne tuvo, tal vez, el cambio que experimentó el precio de la lana desde 1913-1914. La demanda por fibras gruesas, típica de la primera contienda mundial y del clima prebélico que ya se vivía en 1913, hizo aumentar la cotización de las lanas cruzas. La ropa de invierno de los soldados se hacía con ellas; no con los productos merinos vinculados al lujo de las clases medias y altas. Si a ese cambio en la demanda mundial de lanas, unimos la demanda de los frigoríficos por el Lincoln, podemos entender el progresivo desarrollo de las razas inglesas en detrimento del merino (*).

* * *

(*) Otra fuerza que pudo contribuir al mestizaje del ovino con las razas inglesas fue la demanda de la capital. De 1895 a 1902 la población montevideana consumió un promedio anual de 46.000 ovinos; de 1906 a 1914, el promedio casi se duplicó: 88.000 ([92]). A ello habría que agregar otro aumento: el de la matanza de ovinos para los pobladores de campaña. Ruano Fournier opinó en 1936 que por refinarse y subir de precio los rodeos vacunos **"la carne ovina sustituye a la vacuna en la alimentación de las estancias y pueblos del interior".** ([93]) Pero la demanda montevideana era menos exigente que la inglesa, y podía ser conformada con buenos capones merinos o mal mestizados Lincoln. En cuanto a la campaña el estanciero la surtió siempre con los animales de "refugo", los más viejos y desechables, que ya ni buena lana daban. Para los pueblos del interior, y sobre todo las peonadas, las ovejas, fueran de la clase que fueran, bastaban. La entrada de la carne vacuna al frigorífico, y por consiguiente al mercado de las naciones industrializadas, tuvo este efecto insospechado: cambió la dieta del peón y de la población de campaña. El tradicional asado vacuno quedaría reservado para los días festivos. Había que alimentar a Gran Bretaña que era quién pagaba. Fue el proletariado rural el primero en sufrir el efecto de la tensión entre la demanda externa y la interna.

Resumiendo: el mercado pagó mejor el vacuno mestizo que el criollo, pero la guerra inter-frigorífica de 1912-1914 tuvo el curioso efecto de alzar el precio de este último. La tendencia, empero, era clara desde el punto de vista económico: las empresas frigoríficas siempre preferían los mestizos, y harían toda la presión posible para erradicar el producto del Uruguay tradicional.

El mercado también premiaba a los criadores de caponadas inglesas, pero en este caso la demanda no era tan exigente ni premiosa, pues los frigoríficos ya vivían del vacuno.

¿Qué harían los estancieros ante estos reclamos del mundo exterior que la industria frigorífica tradujo en una demanda selectiva?

Capítulo II
La difusión de las razas inglesas

1 — El vacuno

En los diez años transcurridos entre 1905 y 1914, el número de animales vacunos puros inscriptos en los Registros Genealógicos de la Asociación Rural experimentó un salto espectacular.

Desde que fueron abiertos en 1887 hasta 1894, la media anual de inscriptos fue de 28 cabezas; aumentó a 190 entre 1895 y 1904, y a 1.596 en el decenio 1905-1914. Para medir mejor la importancia de este último período, diremos que de los 18.087 vacunos inscriptos entre 1887 y 1904, el 1 % lo fueron de 1887 a 1894, el 11 % de 1895 a 1904, y el 88 % de 1905 a 1914[94].

El análisis de las dos razas dominantes en el país nos permitirá apreciar el avance tanto de los bovinos puros importados, como de los nacidos en el país[95].

CUADRO I

NUMERO DE BOVINOS HEREFORD PUROS IMPORTADOS Y NACIDOS EN EL PAIS

Años	Importados	Nacidos en el país
1895-1904		
promedio anual	38	66
1905	460	215
1906	188	433
1907	470	579
1908	113	837
1909	83	735
1910	115	869
1911	40	908
1912	132	1116
1913	167	1133
1905-1913		
promedio anual:	196	757

Los importados pasaron de un promedio anual de 38 cabezas en el decenio 1895-1904, a otro de 196 entre 1905 y 1913; el aumento fue del 415 %. Los nacidos en el país, de un promedio anual de 66 se elevaron a otro de 757; el aumento fue del 1.046 %.

La comparación entre los Hereford nacidos en el país e importados, permite deducir que a partir de 1906 se manifestó en cifras significativas el predominio de los primeros sobre los segundos. Si bien ese predominio también existió en el período 1895-1904, ello sucedió en relación a cifras muy bajas, inferiores a las 100 o 200 cabezas. Luego de 1908 la distancia se acentuó; mientras en 1906 y 1907 los nacidos en el país apenas doblaron a los importados, a partir de 1908 fueron casi 8 veces más que éstos.

El siguiente cuadro muestra una evolución similar para la segunda raza bovina del país, el Shorthorn:

CUADRO II

NUMERO DE BOVINOS SHORTHORN PUROS IMPORTADOS Y NACIDOS EN EL PAIS

Años	Importados	Nacidos en el país
1895-1904 promedio anual	28	51
1905	109	187
1906	153	175
1907	157	270
1908	166	420
1909	120	424
1910	54	497
1911	17	329
1912	53	502
1913	175	645
1905-1913 promedio anual:	111	383

Los importados pasaron de un promedio anual de 28 cabezas en el decenio 1895-1904, a otro de 111 entre 1905 y 1913; el aumento fue de 296 %. Los nacidos en el país, de un promedio anual de 51, se elevaron a otro de 383; el aumento fue de 650 %.

La comparación entre Shorthorn nacidos en el país e importados permite afirmar que en este caso fue recién a partir de 1908 que la distancia se hizo significativa; en ese año los primeros doblaron a los segundos; luego, casi sin interrupciones, los nacidos superaron a los importados multiplicándolos por 5 o 6 veces.

Estas cifras prueban que existía en el país una base cuantitativa importante de bovinos puros para proceder a un amplio mestizaje; a la vez, el número siempre creciente de puros nacidos en el país, testimonia el definitivo asentamiento de las cabañas nacionales puesto que ellas los producían.

* * *

Todos los tanteos y discusiones que hemos reseñado en los tomos anteriores acerca de qué razas inglesas debían servir de base al mestizaje, se redujeron en este período a dos posiciones —Hereford o Shorthorn—, siendo predominante la primera.

Aunque ya lo adelantamos en el Tomo III, conviene recordar que el Hereford fue la raza ideal para los estancieros dadas las características de nuestro suelo —que no deseaban reformar—, y las necesidades del mercado internacionl. El rasgo más elogiado por los contemporáneos —su rusticidad— probaba que los criadores estaban dispuestos al cambio siempre y cuando éste no significara la alteración total del sistema de explotación imperante. El Shorthorn sólo conservaba sus mejores cualidades —gran precocidad y elevado peso en pie—, únicamente cuando recibía excelente alimentación. Pocas praderas naturales de la nación se la podían brindar. El Hereford, en cambio, se adaptaba a toda clase de campos y casi a toda clase de cuidados. Esta raza era el complemento ideal de la mentalidad "arcaizante" de nuestros grandes hacendados: se conformaba con los cambios mínimos. Lo confesó uno de ellos en 1908: *"...precisamente ahora que la seca va apretando, veo que mis "Pampas" resisten mucho mejor que los Durham los efectos de la escasez de pasto, y que si no están muy gordos que digamos, tampoco sufren extremadamente ... Después de muchos años de práctica me he conven-*

...do que lo que nos conviene son precisamente los Hereford, que son mucho más rústicos, engordan más, y lo que es más importante, conservan la gordura aunque el tiempo venga malo..." [96].

Además, en cuanto a rendimiento porcentual de carne en relación al peso vivo en las estancias rioplatenses, el Hereford sobrepasó al Shorthorn. Así se comprobó en las exposiciones de Palermo organizadas por la Sociedad Rural Argentina en 1910 y 1911 [97].

Aunque el Shorthorn todavía pareciese disputar la supremacía al Hereford en las exposiciones ferias departamentales de 1910, 1911 y 1912 [98], éste había vencido. Lo reconoció un estanciero inglés del departamento de Soriano ya en 1905, al comentar los ejemplares exhibidos por los cabañeros uruguayos y argentinos en las exposiciones de Mercedes y Palermo: "*...en la raza Hereford, nosotros, los orientales, hemos cuidado y mejorado esta raza más que los argentinos... pero en la raza Durham, estamos lejos de los argentinos...*" [99]. Nueva prueba de esa preferencia, que se estaba convirtiendo en hegemonía del Hereford, fue que el Gran Campeón Hereford de la exposición de Palermo celebrada en mayo de 1910 en Buenos Aires, y el Gran Campeón de la misma raza en la "Real Exposición" de Inglaterra en 1910, fueron adquiridos por importadores uruguayos [100] (*).

Las cifras de la importación de bovinos puros por razas revelan el predominio del Hereford y el Shorthorn, a la vez que la creciente hegemonía del primero. Mientras de 1899 a 1903 se importó un promedio anual de 65 Hereford, de 1905 a

---

(*) La Revista de la Asociación Rural dió cuenta en febrero de 1906 de otra buena noticia para los criadores del Hereford: el afianzamiento en los Estados Unidos del Hereford mocho, sin astas, llamado Polled-Hereford. El ganado sin astas era el mas deseado ya que se lograba un amansamiento mayor y facilitaba el transporte en los vagones de ferrocarril, evitándose las heridas que con las guampas siempre se hacían entre si los novillos. Según la Revista, la cruza de los toros Hereford mochos con vacas Hereford con astas había sido muy satisfactoria. Aseguró uno de los criadores pertenecientes a la National Polled Hereford Association, reunida en Chicago, en diciembre de 1905: **"...el Hereford mocho ya (ha) tomado carta de ciudadanía".** (101)

1913 el número se elevó a 196: aumento del 200 %. Los Shorthorn, comparando los mismos períodos, ascendieron de 62 cabezas a 111: aumento del 79 % [102]. Las otras razas figuran con cifras mínimas. El siguiente cuadro es demostrativo:

CUADRO III

IMPORTACION DE BOVINOS PUROS POR RAZAS. 1887-1913

Razas	Nº cabezas	% dentro del total cabezas importadas	% correspondiente al período 1905-1913
Hereford	2222	60	79,5
Shorthorn	1321	36	76
Normanda	64	2	100
Polled Angus	56	1,3	91
Holando Uruguaya	10	0,2	—

El 60 % de todos los vacunos puros importados desde 1887 hasta 1913 fueron Hereford, y el 79,5 % de ellos llegaron al país entre 1905 y 1913.

* * *

Conocemos con precisión, para los años anteriores a 1909, la difusión de los bovinos puros en las 3 regiones ganaderas del país: el avanzado litoral (Colonia, Soriano, Río Negro y Paysandú) dinamizado por la clase media rural y el gran hacendado de origen europeo; el centro-sur (Lavalleja, Canelones, Florida, Flores, San José y Durazno), de economía más diversificada pues allí coexistían agricultura cerealera, explotación del vacuno y un gran desarrollo ovino; y el norte y este (Artigas, Cerro Largo, Treinta y Tres, Tacuarembó, Salto, Maldonado y Rocha) dominado en parte por la gran propiedad en manos de hacendados de origen riograndense, con rasgos de explotación "arcaicos".

Si comparamos las tres regiones en dos períodos, 1895-1904 y 1905-1908, observaremos cómo el destino de los Hereford y los Shorthorn importados y el origen de los nacidos en el país prueba una mayor difusión de las dos razas en toda

la República, aunque sigue siendo notoria la gravitación del litoral[103]:

CUADRO IV
HEREFORD PUROS INSCRIPTOS

Regiones	Importados 1895-1904	Importados 1905-1908	Nacidos en el país 1903-1904	Nacidos en el país 1905-1908
Litoral	69 %	59 %	64 %	60 %
Centro-sur	19 %	24 %	29 %	33 %
Norte y este	12 %	17 %	7 %	7 %

CUADRO V
SHORTHORN PUROS INSCRIPTOS

Litoral	83 %	48 %	70 %	56 %
Centro-sur	14 %	40 %	24 %	35 %
Norte y este	3 %	12 %	6 %	9 %

De los Hereford importados, el centro-sur del país reunía en los años 1895-1904 sólo el 19 %; entre 1905 y 1908 aumentó al 24 %. De los nacidos en el país, esa región pasó del 29 % al 33 %. Aumentos más importantes en el Shorthorn: los porcentajes se elevan del 14 al 40 y del 24 al 35. Por tanto, de una cuarta parte a un tercio de las dos razas inglesas dominantes tenían ya su asiento en el centro-sur.

De los Hereford importados, el norte y este concentraron en los años 1895-1904 el 12 %; entre 1905 y 1908 aumentaron al 17 %. De los nacidos en el país, en cambio, el porcentaje se mantuvo en el 7. Otra vez se advierte mayor difusión para el Shorthorn: los porcentajes respectivos se elevaron del 3 al 12 y del 6 al 9. En esta región los progresos fueron lentos. Es interesante comprobar que el salto mayor lo dio la raza más delicada y exigente: el Shorthorn. Que ello sucediese en la zona de mayor atraso del país (en el sentido económico y lato del término), puede parecer contradictorio. No lo es si tomamos en cuenta que el número de Shorthorn puros inscriptos desde allí fue, no sólo muy modesto en términos absolutos, sino también indicativo de que en el norte y este todavía era notable la brecha entre hacendados "progresistas" —dedicados a la raza más difícil de explotar— y hacendados comunes, que ni siquiera mestizaron con el rústico Hereford. En el norte y este ocurrió entre 1905 y 1913 lo ya acaecido en el litoral veinte años atrás: los que mestiza-

la República, aunque sigue siendo notoria la gravitación del litoral[103]:

CUADRO IV
HEREFORD PUROS INSCRIPTOS

Regiones	Importados 1895-1904	Importados 1905-1908	Nacidos en el país 1903-1904	Nacidos en el país 1905-1908
Litoral	69 %	59 %	64 %	60 %
Centro-sur	19 %	24 %	29 %	33 %
Norte y este	12 %	17 %	7 %	7 %

CUADRO V
SHORTHORN PUROS INSCRIPTOS

Litoral	83 %	48 %	70 %	56 %
Centro-sur	14 %	40 %	24 %	35 %
Norte y este	3 %	12 %	6 %	9 %

De los Hereford importados, el centro-sur del país reunía en los años 1895-1904 sólo el 19 %; entre 1905 y 1908 aumentó al 24 %. De los nacidos en el país, esa región pasó del 29 % al 33 %. Aumentos más importantes en el Shorthorn: los porcentajes se elevan del 14 al 40 y del 24 al 35. Por tanto, de una cuarta parte a un tercio de las dos razas inglesas dominantes tenían ya su asiento en el centro-sur.

De los Hereford importados, el norte y este concentraron en los años 1895-1904 el 12 %; entre 1905 y 1908 aumentaron al 17 %. De los nacidos en el país, en cambio, el porcentaje se mantuvo en el 7. Otra vez se advierte mayor difusión para el Shorthorn: los porcentajes respectivos se elevaron del 3 al 12 y del 6 al 9. En esta región los progresos fueron lentos. Es interesante comprobar que el salto mayor lo dio la raza más delicada y exigente: el Shorthorn. Que ello sucediese en la zona de mayor atraso del país (en el sentido económico y lato del término), puede parecer contradictorio. No lo es si tomamos en cuenta que el número de Shorthorn puros inscriptos desde allí fue, no sólo muy modesto en términos absolutos, sino también indicativo de que en el norte y este todavía era notable la brecha entre hacendados "progresistas" —dedicados a la raza más difícil de explotar— y hacendados comunes, que ni siquiera mestizaron con el rústico Hereford. En el norte y este ocurrió entre 1905 y 1913 lo ya acaecido en el litoral veinte años atrás: los que mestiza-

ban elegían el camino más delicado y eran islotes dentro de un mar todavía criollo. De ahí la escasa difusión del Hereford y la mayor del Shorthorn.

El litoral siguió manteniendo la hegemonía en la inscripción de bovinos puros. La disminución de sus porcentajes se debió al peso mayor del centro-sur; pero éstos todavía prueban el papel protagónico de la región. De los Hereford importados, concentró el 69 % entre 1895 y 1904 y el 59 % de 1905 a 1908; de los nacidos en el país, pasó del 64 % al 60 %. Disminución marcada en el caso de los Shorthorn: los porcentajes respectivos pasaron del 83 al 48 y del 70 al 56.

El Shorthorn era la raza de los pioneros y experimentadores; el Hereford, la de los cabañeros asentados y con experiencia. El progreso del Shorthorn en el norte fue un síntoma de su atraso en materia de cultura zootécnica, ya que sus suelos eran, por lo general, de inferior calidad a los del litoral. La decadencia del Shorthorn y el auge del Hereford en el litoral fueron, en cambio, la garantía de su total dominio zootécnico; del avance de veinte años que tenía esa región sobre la de la vieja estancia "a la riograndense".

* * *

Sea la que fuere la evaluación final que del mestizaje realicemos, es evidente que las cifras provenientes de las estadísticas aduaneras y los Registros Genealógicos de la Asociación Rural, demuestran un avance enorme del número de bovinos puros inscriptos ocurrido precisamente a partir de 1905. Ellos serían el plantel de nuestras cabañas y éstas, —dependía el resultado de la actitud de los hacendados— las difusoras del mestizaje. Las bases zootécnicas —existencia en volumen y calidad de reproductores— estaban echadas y se podía proceder al cambio de la hacienda criolla.

Sin duda, algo se logró. En 1912, el Inspector Nacional de la Policía Sanitaria Animal, Rafael Muñoz Ximenez, comentó el nuevo aspecto de los vacunos entrados a la Tablada de Montevideo: *"La subdivisión de las estancias en potreros, los cruzamientos continuados, los movimientos de los rodeos, los bañaderos, las porteras, etc. han domesticado un tanto a nuestros novillos, y si bien en cuanto a su mansedumbre dejan que desear bastante todavía, no son los de hace diez años, difíciles de manejar y que ocasionaban en la Tablada aquellos*

desbandes tan pintorescos... Hoy las cosas han cambiado mucho, y ya se ven las tropas en nuestras Tabladas tranquilas por completo, y cuando hay que moverlas para llevarlas a la balanza o para entrarlas a un corral, las vemos puntear como mansos bueyes toscanos. ¿Cuántas porteras no han pasado para salir de los potreros, entrar en los corrales de encierro del embarcadero, subir a los vagones, bajar en el desembarcadero e ir luego a la Tablada?" [104]

El sensato observador advirtió que los viejos ganados habían dejado de ser chúcaros, no tanto por los "cruzamientos continuados", como por la multiplicación de los cercos y las porteras, amén de su transporte en los vagones de ferrocarril. Porteras, y sobre todo cercos, eran más un símbolo del triunfo de la propiedad privada en la campaña que del mestizaje. No es extraño: los grandes hacendados fueron siempre más diligentes en apropiarse de la tierra y el ganado, en "marcar" todo, en una palabra, que en modificar ambos elementos. Su mentalidad era posesiva y no dinámica (*).

2 — El ovino

El ovino ya estaba mestizado en 1905; de lo que se trató, en consecuencia, fue de proseguir en esa senda y a la vez cambiar la raza hegemónica: del merino a las inglesas doble propósito, es decir, productoras de lana cruza y carne para la naciente industria frigorífica.

La importación de bovinos puros, según lo muestra la estadística aduanera (**), revela que entre 1905 y 1913 el pro-

---

(*) Si bien los ganados eran menos chúcaros que antes, su comportamiento estaba lejos de ser "ejemplar". Se escribió en 1913 en "El Día": **"En cuanto al transporte por ferrocarril, aunque se haga con todo cuidado posible, hay que recordar que los animales que van a los saladeros y frigoríficos, son todos chúcaros y muchos de ellos bravos, se cornean y patean, en fin, nunca están quietos. Lástima grande es que el engorde no se concluya a fuerza de granos y otros forrajes, y así amansarlos antes de venir al mercado...".** [105]

(**) En el caso de los ovinos preferimos esa fuente para poder comparar períodos, y no los Registros Genealógicos de la Asociación Rural, que hemos utilizado para los bovinos. La razón es simple: recién a partir de 1900, y sobre todo 1905-1906, los cabañeros anotaron sus pedigree ovinos en esos Registros. Hubo incluso un conflicto sobre el criterio a seguir para inscribir los animales entre la Asociación Rural y los criadores de ovinos de raza, como relataremos en otro trabajo, que perturbó la marcha de los Registros Genealógicos. Recién es confiable esa fuente en el decenio 1905-1914.

medio anual de cabezas fue casi igual, 1.141, al anotado para el decenio 1895-1904: 1.233. No significó ello un estancamiento, sino que el mestizaje continuó avanzando sobre magníficos resultados obtenidos con anterioridad a 1905. Si estimamos una existencia ovina promedio de 20 millones de cabezas para los años 1886-1913, y otra de 8 millones de bovinos, se llega a la conclusión de que se importaron puros en razón de 1 cada 888 ovinos y 1 cada 1.067 bovinos. Esta sola cifra bastaría para probar el mayor avance del mestizaje ovino en relación al bovino, nuevo elemento que da cuenta del empuje que la clase media rural puso en el cambio, y de la parsimonia con que lo emprendió el grupo dueño de la mayoría de los vacunos: los grandes hacendados.

La novedad de estos años fue la progresiva desmerinización y el consiguiente incremento de las razas inglesas.

La desmerinización no significó el abandono total de la raza ya tradicional, sino un cambio de orientación en la explotación, en el cual, por cierto, no todos estuvieron de acuerdo. Cuidar la calidad de la excelente fibra merino uruguaya, reconocida internacionalmente, y no desnaturalizarla cruzándola con los Lincoln o Romney Marsh, era aconsejado a nuestros estancieros todavía en 1913 por las oficinas del Ministerio de Industrias. Se preguntó el jefe de la Sección Epizootias, al advertir la hegemonía que en la importación de ovinos puros alcanzaban las razas inglesas, si el camino adoptado sería "el verdadero". Pues: "*...surge una reflexión al respecto; las lanas merinas jamás encontrarán quién las sustituya y serán siempre demandadas con preferencia para la fabricación de los mejores tejidos, lo que hace esperar fundadamente en una positiva reacción de sus precios, que llama a reflexionar detenidamente, antes de renunciar a la primera de las razas productoras de lana...*"[106].

Mas en 1913 esta posición era minoritaria y ni siquiera estamos seguros que reflejara la del gobierno. Los reclamos de los frigoríficos y el precio que éstos pagaban por las caponadas de peso fueron atendidos por la clase media rural, cuya columna vertebral económica se basaba en la explotación ovina. Es ejemplar que ya en 1905, el comentarista rural de "El Siglo" aconsejase: "*Los que poseen buenas lanas deben mantenerse en esa corriente, mejorando y cuidando siempre, que el resultado es ya conocido. Pero hay en el país muchos ele-*

mentos que pueden dedicarse a producir carne de ovinos sin sufrir el menor trastorno. Existen aún muchas majadas de tipo inferior... Esas majadas ... son las que pueden servir para la reforma cruzándose con Lincoln, Caras Negras, Oxford Down o Romney Marsh... La exportación de caponadas por el frigorífico es un negocio seguro..." [107].

El país no abandonó al merino en pocos años, como lo hizo la República Argentina, pero en este período comenzó la desmerinización. Aún se seguían ofreciendo excelentes reproductores merinos en las exposiciones-ferias [108] de 1910, 1911 y 1912; todavía los cabañeros traían en 1910 desde Australia a la Gran Campeona merino [109]; pero ya las tendencias se habían invertido. De 1895 a 1904, la nación importó un promedio anual de 1.052 cabezas merinas puras; de 1905 a 1913, sólo 441. La disminución fue del 60 %.

Triunfaban, en cambio, las razas inglesas. De 1895 a 1904 la importación dio un promedio anual de 181 cabezas; éste se incrementó un 286 % entre 1905 y 1913 al llegar a las 700.

Los Registros Genealógicos de la Asociación Rural, perfeccionados luego de 1905, prueban este cambio. Del total de ovinos importados y registrados entre 1905 y 1913, el 71 % correspondió a razas inglesas y el 28 % al merino. Aunque la parte de esta raza pueda ser cuestionada, pues todavía había cabañeros que se negaban a aceptar las normas impuestas por la Asociación Rural para su inscripción, la distancia es demasiado grande para que estas omisiones pesaran. Entre las razas inglesas predominó la Lincoln con un 35 %, la Romney Marsh alcanzó el 17 %, la Shropshire el 16 %, y la Hampshire, el 3 % [110].

* * *

Como los Registros Genealógicos del ovino son confiables sólo a partir de 1905, no podemos establecer comparaciones con el decenio anterior y analizar la difusión de los puros entre las diferentes regiones del país. Los datos que conocemos, 1905 a 1908, admiten ese estudio sólo entre las dos razas: la merina y la inglesa.

En relación al merino, la zona central y sur de la nación (Lavalleja, Florida, Flores, San José y Durazno), probó su supremacía con el 53 % de los importados y el 74 % de los nacidos en el país. Le seguía el litoral con el 29 % y el 18 %

respectivamente. El norte y el este, la frontera, mantuvo los rasgos rutinarios ya anotados al mencionar la difusión del bovino puro. Sólo un 18 % de los importados y un 8 % de los nacidos en el país se inscribieron desde los departamentos de Cerro Largo, Treinta y Tres, Tacuarembó, Artigas, Salto, Rivera, Maldonado y Rocha.

En relación a las razas inglesas las cifras son más sugestivas. En el decenio que concluyó en 1904, todas las fuentes señalaban su casi exclusiva existencia en el litoral. La concentración de la demanda de los frigoríficos argentinos en esa zona lo explicaba. La situación se modificó a raíz de la instalación de los frigoríficos montevideanos. El centro-sur sintió esa presión y aceptó la desmerinización con el corazón alegre ante los buenos precios de las caponadas cruzas. Así, de 1905 a 1913, mientras el litoral inscribió el 45 % de los ovinos de razas inglesas importados, el centro-sur se acercó, con el 39 %, y lo sobrepasó en el porcentaje de los nacidos en el país: 70 contra 26. El norte y este inscribieron un 16 % de los importados y un 4 % de los nacidos en el país.

De nuevo esa "arcaica" frontera mostró el mismo rasgo que advertimos al analizar las razas vacunas: así como en apariencia aceptaba mejor la raza bovina exigente, el Shorthorn, también adoptaba la última moda, el ovino inglés, con más rapidez que el viejo merino. Si después de 50 años de mestizaje con el merino, el norte y este sólo lograron anotar un 18 % de importados y un 8 % de nacidos en el país, es paradojal que de las razas inglesas inscribiesen porcentajes muy poco inferiores: 16 y 4 respectivamente. Es que en esta región, el abismo entre hacendados "progresistas" y rutinarios era aún notable; faltó allí ese elemento que ya era casi mayoría en el litoral y el centro, el hacendado para quien el mestizaje no era una aventura sino parte integral del negocio ganadero [111].

* * *

El estudio comparativo de la difusión del Hereford y los ovinos ingleses es una excelente prueba de la que se deduce el comportamiento de los diversos grupos sociales en que los hacendados se dividieron.

El litoral, región de la gran estancia del hacendado "progresista" de origen europeo y una fuerte clase media rural en

los feraces campos de Soriano y Colonia, era pionero y mantuvo la gran concentración de Hereford en estos años. El latifundio tradicional aceptó en muy escasa medida a la nueva raza en el centro-sur, y en su reducto del norte y este fronterizos. Si la difusión del Hereford era un indicador de la aptitud para el cambio, el resultado aquí fue negativo. Los grandes hacendados lo adoptaron en debilísima proporción. El litoral continuó protagonizando el proceso pues concentró el 60 % de los nacidos en el país y el 59 % de los importados.

Ovino y mediana o pequeña explotación rural se hermanaron. Y era el ovino no sólo el que ya estaba mestizado, sino también el que experimentó un proceso interno —la desmerinización pausada—, que probaba la aptitud de los que lo explotaban para el cambio. La difusión de las razas inglesas de carne en la región centro-sur del país, allí donde, como veremos, residió el núcleo de la clase media rural, constituye el elocuente testimonio del dinamismo de este grupo social. El centro-sur del país, que de seguro poseyó porcentajes ínfimos de ovinos puros ingleses entre 1895 y 1904, inscribió de 1905 a 1908 el 39 % de los importados y el 70 % de los nacidos en el país, arrebatando el cetro al litoral.

Entre lo que el mercado pedía y el Uruguay debía proporcionar, se interpuso el latifundio que matizó las sugerencias del mundo imperial ya que podía darse el lujo de desatenderlas basado en su gran riqueza acumulada y su "psicología arcaica". La clase media rural, en cambio, por razones de supervivencia que condicionaron su rentabilidad, fue más permeable al proceso de la "modernización".

Capítulo III
El pausado avance del mestizaje bovino

1 — Evaluación cuantitativa

Transformar la calidad de la hacienda criolla exigía capacidad de inversión, un mercado que abonara bien el resultado (el mestizo), y mentalidad empresarial. Las dos primeras condiciones estaban dadas en estos años: faltaba saber si la última se extendería a todos los estancieros del país.

Mestizaje y cruzamiento eran procesos lentos cuyos efectos, acumulándose año tras año, podían producir a largo plazo el cambio total. Debe llamarnos la atención un hecho: de todos los Hereford y Shorthorn que el país importó de 1887 a 1913, el 79,5 % y el 76 % respectivamente, llegaron entre 1905 y 1913. Este solo dato bastaría para demostrar que esa avalancha de puros, aunque comenzó a difundirse en este período, no tuvo tiempo material para alterar por entero el stock bovino oriental. A menos, por supuesto, que se partiese de una proporción muy elevada de buenos mestizos en 1904. No era ese el caso.

Tuvimos excelentes cabañas, magníficos toros Hereford, pero esto era aún el privilegio de una minoría. En 1909, el Dr. Alejandro Backhaus, Director de la Escuela de Agronomía, comentó una exposición-feria con estas sugestivas palabras: "*...hay que decir que no se ha economizado dinero para adquirir los mejores* [reproductores]. *La exposición de estos días da una impresión verdaderamente satisfactoria, y debo aclarar que en muchas que he visitado en Inglaterra, América del Norte y Argentina, no he encontrado Hereford en número y calidad como en la de Montevideo...* [Pero] *la diferencia en-*

tre los animales finos de las exposiciones y los que representan el estado general del país, es en el Uruguay mayor que en otros países. . ." [112]

Ahí residía el problema, que ya era viejo: persistía la brecha entre los criadores "progresistas" y la gran masa de los rutinarios.

* * *

Muchos se habían ilusionado con las cifras que dio el Censo de 1908. Según las declaraciones de los estancieros, el stock bovino estaba compuesto por un 32,84 % de criollos, un 63,53 por ciento de mestizos y un 1,93 % de puros [113]. Estos datos fueron repetidos luego por los historiadores sin elaboración crítica [114]. Partiendo de su veracidad, el mestizaje había triunfado, el mantenimiento de la industria saladeril ya no se justificaba, y los frigoríficos tenían aseguradas espléndidas faenas con excelentes novilladas.

Pero ninguno de los contemporáneos "entendidos" creyó en los resultados del Censo. Algunos de sus errores eran tan obvios que merecieron el análisis irónico de los propios ganaderos. La Federación Rural, comentando el increíble número de puros que los estancieros habían declarado —y los censores anotado sin mayor cuidado—, tituló un artículo aparecido en la prensa en 1910: "¿De dónde sale tanto puro?" Decíase en él: "*No podemos admitir de ninguna manera que el departamento de Artigas por ejemplo, cuente con 11.000 bovinos puros. O nosotros hemos perdido el concepto de lo que es un animal puro, o los encargados de esa estadística le han dado demasiada latitud a tal adjetivo. . . Lo curioso es lo siguiente: en la Oficina de Estadística deben tener el dato, procedente de las oficinas de los registros de animales puros, que el Censo hace pasar de 1 millón y que posiblemente no llegarán a 15.000!*" [115]

La Asociación Rural, por intermedio de su presidente, Carlos A. Arocena, desmitificó los "prodigios de la estadística". En 1909 analizó los Censos argentinos y uruguayos y llegó a la conclusión del "'imposible zootécnico" acerca del millón de puros en la Argentina y los 157.859 registrados en el Uruguay. Si esas cifras hubieran sido reales, la República Argentina, por ejemplo, debió haber contado de acuerdo a un "*. . .plan de cruzamiento continuado sin interrupción hasta*

1895, con la base de 33.201 vacas... y 6.650 toros". Pues bien, según el Herd Book argentino, en 1895 no había más de 1.200 toros, entre importados y nacidos en el país. Para el Uruguay, Arocena, "teniendo en cuenta lo inscripto en su Herd Book", calculó un máximo de "20 000 puros de todas las razas vacunas" [116]. De un golpe, la severa crítica de la Asociación Rural redujo los bovinos puros del 1,93 % al magro 0,25 % del stock total.

En cuanto a los mestizos las opiniones eran unánimes: las cifras del Censo eran inexactas.

Eduardo Acevedo fue más perspicaz como periodista, en 1907, que como historiador, en 1930. Escribió en "El Tiempo": *"Nuestros estancieros, desalentados por la guerra, empezaron tarde a preocuparse de la refinación de las razas... todavía no pueden presentarse grandes lotes de novilladas de 500 a 650 kilos de peso medio. En algunos establecimientos podrán apartarse sin duda animales de 700 o más kilos. Pero constituyen la enorme excepción..."* [117]

Ni siquiera el gobierno creyó en las "realidades" estadísticas. El Presidente Williman y su Ministro de Industrias, Antonio Cabral, comentaron en 1908: *"Poseemos un frigorífico de excepcionales condiciones de construcción ... Desgraciadamente tropieza con serias dificultades y no es la menos grave ni la menos importante la de que nuestro ganado vacuno aún no llega a pesar los kilos que exigen los compradores europeos..."* [118].

Todavía en 1911 el diputado por Treinta y Tres, estanciero Fermín Hontou, presentó un proyecto de ley creando sustanciales premios en metálico para los que presentaran buenos novillos "tipo exportación". Lo fundamentó en estos términos: *"Sabido es que la mayor parte de nuestros ganados no permiten otra transformación industrial que la del charque... Que los ganados de nuestro país están muy lejos de haber alcanzado el alto grado de mestización de los ganados argentinos, lo dicen con una elocuencia incontrastable los números reducidos de las faenas del Frigorífico Uruguayo y la diminuta exportación de animales en pie..."* [119].

Toda la prensa coincidía con estos juicios. "El Día" lo estampó el mismo año del Censo, en 1908: *"...no estamos aún en condiciones de diversificar completa y fundamentalmente nuestra industria de carnes. No podemos desechar la prepa-*

ración de éstas en forma de tasajo, pues una gran parte, la mayor quizás de nuestros ganados, son inadecuados para otra aplicación...". Concluía el artículo con una afirmación lapidaria: *"La decantada mestización de nuestras haciendas es de "engaña-pichanga" y su loa, para el uso particular y exclusivo de los oradores de exposiciones ferias. Así pues, y por muchos años aún, tiene que ser el tasajo la forma de preparación de carnes más conveniente, o más bien dicho, la única indicada para utilizar la mayoría de nuestros ganados..."* [120].

La cátedra universitaria estaba de acuerdo con tales apreciaciones. Los estudiantes de agronomía, que recogían su opinión, vertieron este revelador juicio en diciembre de 1913: *"Nuestro tipo de ganado no llena las condiciones requeridas por [los saladeros, los frigoríficos y la exportación en pie]. Es un tipo intermedio entre el de saladero y frigorífico...".* De lo que deducían: *"a) El saladero no puede comprarlo por ser excesivamente caro para sus faenas y si quiere comprarlo debe pagarlo al precio inconcebible al que lo ha hecho subir la demanda del frigorífico... b) El frigorífico no debe comprarlo, porque no es su tipo. Sin embargo lo compra. Quizás sea porque no tiene más remedio que comprarlo ya que no hay otro... De modo que nuestro tipo de ganado, que condiciones anormales de mercado han hecho aceptable, no es ni el exigido por el mercado mismo ni el que prácticamente era de esperarse de tantos años de labor..."* [121].

Las gremiales de hacendados compartían estas opiniones. La Asociación Rural las justificó parcialmente en 1909 al sostener: *"...los hacendados se rehusan a mejorar sus procedimientos de preparación [de ganados] ya que se exponen a no cubrir los gastos que con ello se les originen".* Afirmó que *"...los criadores argentinos preparan sus ganados de una manera muy superior a la nuestra"* [122]. Más combativa y franca, la Federación Rural, aunque reconocía el avance del mestizaje, denunció en 1910: *"...que faltan aún muchas etapas que recorrer. Apenas estamos en la jornada inicial... Cuando nuestros vecinos dominan el mercado mundial con su exportación de carnes enfriadas y congeladas, nosotros estamos empacados todavía en la producción de tasajo, porque los animales del país no son aptos para ser enviados al extranjero en la forma que exigen los grandes mercados consumidores"* [123].

Los cabañeros se quejaban con amargura del "retraimiento" de sus compañeros de clase, "el peor azote" para su negocio. Escribió Juan B. Etchevers en 1910: *"En los últimos tres años los precios pagados por reproductores bovinos de galpón son irrisorios. Los estancieros quieren animales de pedigree y bien criados, por los precios que valen los toros cruza de campo. Así como suena! ¿Cómo quiere que no liquide don Carlos Reyles que ha pagado 10.000 pesos por un toro, para luchar con todas las calamidades de la langosta y de la seca, y con el retraimiento de los señores estancieros, que ha sido el peor azote?"* [124].

* * *

Según Carlos A. Arocena, el porcentaje de buenos mestizos que habían entrado a la Tablada de Montevideo durante la zafra 1901-02 no sobrepasaba el 10 %. Otro conocedor, José E. Mendisco, estimó la producción de novilladas mestizas en 1903 en 100.000 cabezas. Calculando una extracción de novillos del 10 % y un stock de 7 millones de bovinos, esa producción significaba un 14 % de la existencia [125].

O estas estimaciones minimizaron el número de mestizos, o el Censo de 1908, realizado sólo cinco años después de la última, era inexacto, pues resultaba un imposible zootécnico que en ese reducido plazo los estancieros uruguayos hubieran saltado de un 14 % a un 63,53 % de mestizos.

En 1909, el diputado y estanciero de Paysandú, Julio Muró (h), avaluó el ganado mestizo en su Cámara. Dijo: *"Más de una vez hemos leído en la prensa que la mestización es muy general en el país; que casi todos los ganaderos tienen reproductores puros o de alta mestización y hasta llegan a afirmar con toda impunidad que casi no se ven animales criollos. Si esto se dijera respecto de los 25 millones de ganado lanar, nada podría decir en contrario... pero afirmar semejante cosa respecto del vacuno es simplemente demostrar ignorancia... y hasta podría hacer la réplica expresando que son raras las estancias donde tienen todo el ganado mestizo; algunas tienen una parte, pero sin temor de ser contradicho, las tres cuartas partes no tienen una vaca mestiza. Para demostrar esta afirmación, bastaría declarar que nuestro frigorífico no podría faenar 50.000 novillos de 500 kgs. de los 3 ½ a 4 años de edad. Habrá otros 100.000 mestizos, pero cuyo rendimiento no lle-*

gará a dar aquel peso, indispensable para la exportación de carne congelada o enfriada... Como dije que dos terceras partes del ganado del país era criollo, deseo hacer una demostración que, aunque no sea exacta, puede aproximarse a la verdad. Suponiendo que llegaran a 8 millones los vacunos, y teniendo en cuenta que los procreos de los ganados están calculados de 20 al 25 %, promedio del país, tendríamos que el 20 % sobre 8 millones serían 1.600.000 terneros, de los que la mitad son machos, o sean 800.000, que llegan a ser novillos de venta de los tres a los cuatro años de edad. Ahora bien, calculando que hubiera 50.000 novillos de 500 kgs. y 100.000 más mestizos pero que no llegan a 500 kgs., sumarían 150.000 novillos. Resultaría que sobre los 800.000 novillos anuales para venta, solamente 150.000 son mestizos, lo que equivale a un 19 % escaso; igual cosa sucede con las hembras de manera que, haciendo un cálculo optimista, tendremos en todo el país el 19 % de mestizos, de cuya cantidad tan sólo el 6 % tienen sangre que produce animales de frigorífico..." [126].

La cita vale la pena pues el criterio de Julio Muró, como se aprecia, no era nada exigente. Si sólo un 6 % de nuestros vacunos tenían "sangre" para producir animales "de frigorífico", admitía que otro 13 % también merecía el calificativo de mestizos, aunque de inferior calidad.

La Asociación Rural intentó realizar una encuesta por su cuenta en 1911 para determinar el porcentaje de mestizos. Se dirigió primero a la competente "Dirección de Abasto, Tabladas y Mercados" la que informó que, de acuerdo a sus registros, habían entrado a la Tablada de Montevideo un 21,92 por ciento de mestizos en 1908 y un 17,71 % en 1909 [127]. La comisión directiva de la Asociación, considerando que era "*...un punto oscuro el grado de adelanto cuantitativo a que alcanza la mestización del ganado vacuno en el Uruguay*", sin tener para nada en cuenta las halagadoras cifras del Censo, también recabó la opinión de los industriales de la carne. Las respuestas de los saladeristas —las que más debían revelar pues faenaban todavía el grueso de la hacienda vacuna del país— fueron escasas: sólo contestaron 8 de 21. De ellas se deducía que faenaban de un 50 a un 75 % de ganado mestizo. La Asociación concluyó por reconocer, ante la ausencia de datos de los restantes saladeros, y la incompatibilidad existente entre los brindados por los pocos que contestaron y los proporcio-

nados por la Dirección de Abasto, que no se podía "*...aventurar nada concreto sobre las máximas, pues admitir siquiera el término medio de las manifestadas por los saladeros sería, quizás, irse demasiado lejos...*" [128]. Juicio tanto más acertado cuanto que los saladeristas trataban por esos años de demostrar a los hacendados que ellos también preferían al mestizo, e incluso lo pagaban mejor que el criollo. De lo primero, ninguna duda, puesto que el mestizo rendía más tasajo que el criollo.

Ese mismo año, la Cámara Mercantil de Productos del País, en comunicación oficial al gobierno dijo que "*Nuestra ganadería, cuyo porcentaje de ganados finos, tipo frigorífico y exportación no pasa de un 20 o un 25 %, necesitará todavía por mucho tiempo del saladero para sus ganados medianos e inferiores...*" [129].

Es probable que la discrepancia entre las fuentes provenga de los distintos criterios utilizados para denominar "mestizo" a un animal. Si se trataba de los requeridos por el exigente consumo británico y el frigorífico, no cabían dudas: hacia 1914 difícilmente se había llegado al 20 % o 25 % en que estaban acordes los más. Si la calificación se hacía con normas benignas, tal vez pudiera arribarse a un 35 % de la existencia bovina global. Lejos estamos, como se ve, del 63,53 por ciento que nos atribuyó, con manifiesta despreocupación, el encuestador de 1908. También es cierto, sin embargo, que si partimos de 1900-1904, el número de mestizos se duplicó o triplicó hacia 1914. Fue un avance, no un cambio totalizador.

2 — Evaluación cualitativa

a) *El bagaje conceptual.*

El 1º de marzo de 1907 abrió sus puertas la Facultad de Agronomía en Montevideo, con profesores contratados en Alemania durante la primera administración de Batlle [130]. En junio de 1905, comenzaron los estudios de Veterinaria como rama anexa a la Facultad de Medicina. A fines de 1908, bajo la dirección del estadounidense Dr. Salmón, fue convertida en Escuela de Veterinaria, separándose de la Facultad antedicha [131]. Había ya en el país algunos técnicos rurales diplomados en estas dos carreras, ex-estudiantes de la Universidad

argentina de La Plata. Es decir que, contemporáneamente al proceso del mestizaje, el país vivió su aprendizaje teórico. No era una situación ideal.

Los cabañeros siempre habían sido autodidactas, constituyéndose Carlos Reyles, el intelectual entre ellos, en paradigma. En su novela "Beba", de 1894 —más valiosa desde el punto de vista zootécnico que literario—, planteó la orfandad de un criador "progresista" enfrentado a los mil tanteos de quien no tiene aún la suficiente cultura agronómica para proceder al cruzamiento y al mestizaje. La experiencia, sin embargo, les enseñó dos cosas: a) que la formación intelectual en instituciones académicas era insustituible, de ahí que bregasen para que el Estado asumiera esta función educativa; y b) que era imprescindible adaptar la ciencia europea a las condiciones imperantes en la ganadería uruguaya.

En estos años, la mayoría de los cabañeros ya conocía su oficio y también las tretas de éste. El resto de los hacendados seguía viviendo en una ignorancia total en materia agronómica y zootécnica. En 1909, Carlos A. Arocena explicó en forma clara y didáctica en la Revista de la Asociación Rural, qué era cruzar, qué mestizar, y qué procedimientos convenían al país de acuerdo a los objetivos buscados: rendimiento a largo o corto plazo [132]. La mayoría de los lectores, hacendados no comunes, de acuerdo al nivel social, cultural y económico al que la Revista se difundía, mostraron su asombro. Casi todos, por ejemplo, habían siempre confundido el cruzamiento, actividad que requiere de 5 a 7 generaciones de sucesivas cruzas como mínimo, y 23 si se desean resultados por completo seguros, con el mestizaje, es decir, la simple producción de novilladas media sangre, fruto del primer apareamiento de un toro puro y una vaca criolla. Arocena, crítico severo, concluía su artículo advirtiendo que entre los cabañeros —que decían tener puros por cruza— y más aún los estancieros —que decían poseer mestizos—: *"No todo es oro lo que reluce... Los más [de los hacendados] han hecho con apresuramiento o sin método... los cruzamientos y la gran masa sólo ha hecho mestización, y mala, empleando toradas media sangre o los cuarterones descendientes de éstos, cuando no menos, resultando abigarradas o imperfectas las crías, y de ahí, mucha novillada que sólo es mestiza por la estampa y no por el rinde y calidad de carnes que requiere la moderna exportación"* [133].

¿Qué clase de mestizos, en efecto, podían resultar de la cruza de un toro cuarterón, el hijo de un media sangre, que sólo tenía un 25 % de sangre Hereford y el 75 % de criolla, con una vaca criolla? Eso no valía la pena de llamarse "mestizo", ya que la sangre Hereford quedaba reducida al 12 ½ %. Por eso sucedía lo que relataba, entonando su mea-culpa, un estanciero que leyó en medio de la zozobra, el artículo de Arocena: *"Por creer que se puede hacer en poco tiempo lo que es obra de años, por puro cruzamiento, apenas si tengo en mis rodeos, caras blancas, que llamamos Hereford, y overos y rosillos, que llamamos Durham, y que a la verdad pocos gramos y centímetros levantan en peso y tamaño sobre los criollos buenos"*. Eso explicaba *"...por qué el millón de mestizos que se faenan en el año, apenas si obtienen algunos centésimos de mejora en los precios sobre el criollo, y que llama la atención en un país ganadero que una docena de hacendados o invernadores alcancen a mandar en toda una zafra unos cuantos centenares de novillos de 500 kilos arriba"* [134].

De ahí se deducía la confusión de los hacendados que declararon poseer en 1908 un 63,53 % de mestizos, cuando en verdad, más de la mitad sólo tenía un "toque" Hereford y se diferenciarían del criollo más por sus "caras blancas" que por el peso, la precocidad o la distribución de las carnes.

b) *Los "mestizos" del Uruguay y su destino internacional.*

La Comisión de Veterinaria de la Asociación Rural investigó en 1908 la calidad de la carne vacuna faenada por "La Frigorífica Uruguaya" y su destino en el mercado. El informe fue un balde de agua fría para los optimistas: *"...las reses que se exportan actualmente no tienen ni el peso ni la gordura suficientes para satisfacer las necesidades de los principales mercados ingleses, y por consiguiente, hay que remitir esta carne al norte de Inglaterra, y a los distritos rurales, donde, si bien es cierto que tiene salida, la demanda es bastante limitada. La más flaca de esta carne no es apropiada para ningún mercado de Inglaterra, por lo cual se la envía a Sud Africa, donde, por el momento, puede venderse, pero donde será indudablemente sustituida en pocos años por la producción local"*.

La Comisión fue más allá y aseveró: *"Nuestra investigación de las operaciones de "La Frigorífica Uruguaya" nos convenció además, de que no se producen suficientes animales vacunos en el país, de la clase que actualmente se faena para que dicho establecimiento trabaje en toda su capacidad, y mucho menos para que pueda ofrecer un artículo de mejor calidad..."* [135]. Es decir, que no sólo eran escasos los novillos aptos para el mercado inglés, sino que ni siquiera ellos podían satisfacer al consumo londinense, debiéndose conformar con el poco exigente y pobre del "norte de Inglaterra" y "sus distritos rurales".

Para que los frigoríficos no permanecieran inactivos, o con las plantas trabajando por debajo de su capacidad, hubo que recurrir en 1912 y 1913 a algunas salidas que podían parecer absurdas desde el punto de vista técnico y económico, pero justificadas, sin embargo, en medio de la áspera lucha que entablaron por esos años los industriales de la carne por dominar el mercado de haciendas rioplatense: hicieron tasajo. Comentó "El Día" en junio de 1912: *"El estado de refinamiento de la ganadería nacional no ha alcanzado todavía las proporciones cuantitativas que exigiría la faena de varios frigoríficos. La prueba está en que éstos por más que seleccionan los lotes de ganados entre lo mejor, se ven obligados a preparar en forma de tasajo una parte de esos animales que, después de faenados, resultan de calidad inapropiada para frigorífico. Este es un inconveniente que no deja de preocupar a las empresas, porque se ven comprometidas a comerciar a la vez en tasajo y en carne congelada, cuando uno y otro método se caracterizan por tan distintas circunstancias..."* [136].

Ya en 1909, el Dr. Susviela Guarch, en correspondencia dirigida al Ministerio de Relaciones Exteriores, sugirió el único camino posible para nuestros originales mestizos: la carne conservada en latas [137]. Ese preparado, hecho en base a los "ganados generales que no son aptos para la conservación por el frío", era el ideal para proporcionar colocación a los malos ganados del país. La Primera Guerra Mundial, que amplió la demanda de carnes congeladas y obligó al consumo a disminuir sus exigencias, facilitó nuestra entrada masiva al mercado inglés; pero también el que nos convirtiéramos en el primer exportador de carnes conservadas del Río de la Plata (en com-

paración con la existencia bovina). Los ejércitos aliados fueron grandes consumidores de "corned-beef": "carne de conserva prensada". Para los soldados ingleses en particular, esa carne enlatada era de fácil transporte en la mochila, se conservaba prolongadamente, y poseía valor alimenticio aunque —comparándola con la carne enfriada y aún congelada—, dudoso gusto. El soldado francés, proveniente de una sociedad de más bajo nivel de vida que la británica y por tanto menos exigente, admitió gustoso el llamado "boeuf assaisonné" (trozos de carne vacuna enlatada, con especies y caldo). De esta última conserva los frigoríficos uruguayos remitieron a Francia entre 1915 y 1919 casi 30.000 toneladas, lo mismo que la formidable ganadería argentina [138]. Es que la ganadería argentina no sólo era formidable en cantidad sino también en calidad. Por ello podíamos derrotarla sólo en este rubro: nuestros "ganados generales" se prestaban más a la conserva que al congelamiento.

* * *

Dada la insuficiente calidad de los novillos uruguayos, se pensó en su exportación hacia mercados menos exigentes que el británico. Al comprar en 1911 la Compañía anglo-argentina Sansinena a "La Frigorífica Uruguaya", en nota dirigida al Ministerio de Industrias, manifestó que su intención era utilizar los ganados del país para entrar a Suiza, Italia y Austria, ya que "las carnes uruguayas a estos efectos son superiores a las argentinas". Era verdad: valían menos, pesaban menos y su calidad era inferior [139].

A fines de 1911, el cónsul del Uruguay en Fiume llamó la atención del gobierno nacional sobre las perspectivas que se estaban abriendo para exportar novillos en pie a Italia [140]. Se trataba de enviar 5.000 novillos a la recién conquistada Libia, con peso no inferior a los 500 kilos cada uno [141]. El gobierno oriental encaró con eficiencia la operación de alimentar al ejército italiano. Batlle envió a Italia, para negociar, al Director de la División de Ganadería, Ernesto Bauzá. La firma exportadora que se adjudicó el negocio tuvo que renunciar a comprar el ganado en el Uruguay. Lo hizo en Argentina. Entrevistado uno de sus dueños por "El Siglo", en abril de 1912, explicó los motivos: *"En primer lugar... el Uruguay no dispone de suficiente cantidad de ganado mestizo para exportar*

en un año 20.000 novillos de cerca de 700 k. cada uno". El cronista indagó y se produjo este revelador diálogo: "*¿Pero el gobierno italiano sólo exige un peso por cabeza de 550...?*
—Es cierto. No lo es menos que para que un novillo llegue a Europa después de una travesía de 20 a 25 días o un mes con 550 kilos, tiene que salir de aquí con 580... En estas condiciones la exportación... a Italia o a cualquier otro país de Europa no resulta un buen negocio, teniendo como tenemos en la Argentina, animales de 670 kilos.

—Pagarán más flete.

—Lo mismo que si fueran de 580 kilos. El flete es por cabeza, no por peso... Según mis cálculos, confirmados por la experiencia, dado el precio de venta en Génova, por ejemplo, enviando ganado uruguayo, se perdería con relación al argentino 23 francos 44 centésimos por cabeza, como consecuencia de la diferencia de peso..." [142].

El fracaso de esta solución lo había adelantado en 1910 nuestro cónsul en París, Luis Mongrell: "*La exportación de ganado en pie no será de gran resultado, por el momento, para la economía nacional, desde que no podrá hacerse en gran escala por la falta de novillos adecuados de 500 kilos, que es el peso mínimo que interesará a la exportación... La inferioridad de nuestros ganados no nos permite mantener el comercio de carnes de la nación vecina, ni en pie, ni congelada, los dos medios conocidos de exportación de carne de buenos animales. ¿Qué otras causas pueden obstar a que las carnes uruguayas no tengan la salida de las carnes argentinas para los mercados europeos? Pienso que no se debe atribuir a otras causas que a las ya apuntadas, es decir, a la falta de ganados adecuados...*".

El problema era que nuestros "mestizos", aunque alcanzaran los 500 kilos, no sólo lo hacían recién a los 4 o 5 años (y a veces más), sino que, por su escaso grado de sangre Hereford o Shorthorn, estaban mal "conformados" y no producían suficiente kilaje de la llamada "*...carne de 1ª clase, cuyo precio es elevado. El kilo de lomo, por ejemplo, vale 7 francos en carnicería*". En esto consistía "*...precisamente la necesidad de buenos reproductores, para que trasmitan a sus descendientes, la buena estructura para hacerlo productor de cantidad y calidad de carne. El criollo engordado a maíz y alfalfa no podrá jamás valer el mismo precio para la car-*

nicería, aún en igualdad de peso, que un buen mestizo Durham o Hereford. Su estructura no se presta como productor de carne de 1ª calidad..." [143].

Mientras la lucha interfrigorífica y la Primera Guerra Mundial no hicieron olvidar nuestras deficiencias, habría que conformarse con elaborar carne para los ingleses pobres, los sudafricanos, y exportar ganado en pie hacia la colonia francesa de Madagascar... [144]. O elaborar tasajo en los frigoríficos...

* * *

La prueba irrefutable de que la hacienda se mantenía criolla en fortísimo porcentaje la hallamos analizando la exportación en pie de ganado vacuno al Brasil, destinado a la faena en los saladeros riograndenses. En este caso, el comprador no ponía inconvenientes, todo lo contrario: el deseo de los industriales "gaúchos" de comprar novillos orientales era tan antiguo como la nacionalidad.

La estadística aduanera siempre falseó las cifras de este comercio pues los hacendados buscaban eludir el pago del módico gravamen cobrado a la salida de estas reses hacia el Brasil. Como índice, sin embargo, denota tendencias. Pues bien, la exportación en pie, lejos de disminuir, —y lo hubiera hecho de ser la hacienda mestiza y hallar mejor precio en los frigoríficos— se acrecentó. El promedio anual, que fue de 70.000 cabezas entre 1895 y 1904, pasó a 82.000 entre 1905 y 1913. Las estimaciones de los "entendidos" (hombres de gobierno, receptores de aduana, hacendados) se acercan más a la verdad: la exportación anual casi nunca bajó de las 150.000 cabezas, siendo la cifra normal, las clásicas 200.000 anotadas en el decenio anterior a 1905 [145]. Los saladeros ubicados en la frontera protagonizaban esta corriente comercial. Los llamados del "Viejo y Nuevo Cuareim" compraban las haciendas en Salto y Artigas, el de Santa Ana, en Tacuarembó y Rivera, los de Bagé, en Cerro Largo [146].

De ahí derivó la furia de los estancieros uruguayos y los saladeristas riograndenses —varios de ellos orientales, en verdad— cuando el gobierno brasileño, contrariando toda la tradición en la materia, gravó la entrada de nuestros ganados en febrero de 1905. El impuesto era alto: 15.000 reis por cabeza, cobrándose a oro el 50 %, lo que lo elevaba a 23.000 reis, unos

$ 5 o $ 6[147]. El gobierno oriental manifestó su disconformidad, aunque en tono medido: Batlle no podía menos de reconocer que ese impuesto contribuiría a fortalecer la industria saladeril radicada en el país, reservando a ella sola la materia prima. Los ganaderos orientales de la frontera, en cambio, sentaron una airada protesta[148]. En Río Grande, saladeristas y hacendados se enfrentaron. Para los primeros, el impuesto era el triunfo de los intereses ganaderos en detrimento de los industriales, un factor que encarecería el alimento de las clases populares y beneficiaría a la competencia uruguaya. Para los segundos, era legítimo, pues evitaba el exagerado lucro de "*...30 charqueadores que enriquecerían a expensas de la miseria de millares de criadores*". La fácil entrada del ganado "platense" arruinaba a los estancieros y les impedía enfrentarse a las "ligas saladeriles" riograndenses: "*Muchos infelices criadores no podían vender su ganado por falta de compradores, saliendo, en vano, en busca de algún saladerista omnipotente que les fijaba un precio risible por culpa del criador [oriental] fuerte y poderoso...*"[149].

Sin descuidar las presiones de los hacendados "gaúchos" en favor del gravamen, la prensa montevideana dio otra explicación más plausible de su origen: el excesivo fiscalismo brasileño. Las necesidades financieras de la novel República eran inmensas ante su crecida deuda pública. Había sucedido que los saladeristas uruguayos, para evitar pagar el impuesto de importación que se cobraba a su tasajo en Brasil, fundaron saladeros en la frontera —territorio brasileño— y, faenando ganado oriental, burlaban la Aduana carioca. El "Diario Nuevo" lo aclaró en 1905: "*...el derecho impuesto a la importación de ganado al Brasil no responde a un espíritu de proteccionismo a la ganadería riograndense, sino principalmente a la defensa de las rentas públicas, afectadas por el enorme aumento de la producción tasajera de simulado origen [brasileño]...*"[150].

Pero, los impuestos en la frontera, se votaban... y no se cobraban. En 1905 y 1906, el gravamen brasileño fue burlado. como lo venía siendo el uruguayo desde hacía ya tiempo. Describió la situación el estanciero Agustín Caravia: "*...el derecho al ganado, en la práctica queda muy atenuado, pues casi todo el ganado se pasa pagando extraoficialmente a nuestros aduaneros la tercera o cuarta parte del impuesto, y arreglán-*

dose con los aduaneros brasileños más o menos en la misma forma" [151]. En 1907 sucedió lo increíble: Brasil decidió vigilar la frontera. Estableció un "cordón de guardias" y colocó inspectores en los saladeros "para controlar la procedencia de las carnes" [152].

Los estancieros orientales pusieron el grito en el cielo: una cosa era decretar un impuesto y otra, ¡tan distinta en la frontera!, ponerlo en vigencia. La Sociedad Fomento de Rivera señaló que al cesar las compras de los saladeristas riograndenses "hay plétora de ganados" [153]; todos hablaban de "crisis" ante el cierre brusco del mercado brasileño, y la Asociación Rural dio cabida a la preocupación que se tornó en angustia creciente [154].

Los controles, empero, no duraron mucho tiempo. El aparato represivo y fiscalizador resultó más costoso que las sumas dejadas de percibir ante las violaciones de la ley. Ya en 1910, los consignatarios de ganado en la Tablada de Montevideo, Victorica, Muiños y Piñeyrúa, informaron que los buenos precios pagos por los novillos se debían, en parte sustancial, a que ese mercado no estaba abarrotado: Río Grande había vuelto a comprar sus clásicos criollos [155]. En 1912 nuestro cónsul en Santos informó que el impuesto era "hipotético" una vez más [156].

La corriente exportadora de vacunos al Brasil no sería interrumpida sino por razones económicas, y eran ellas precisamente las que la provocaban. Había interdependencia estrecha entre el norte, aún "arcaico", y los saladeros riograndenses. Allí sí, nuestros "mestizos", según la definición del Censo de 1908, encontraron, como siempre, su mercado tradicional. No en Europa, ni siquiera la menos puntillosa en materia de calidad, la continental. Es que nuestros "mestizos" eran, todavía, criollos.

3 — Criollos, "mestizones" y mestizos

El estado general de la ganadería bovina uruguaya se revela mejor comparándolo con el existente en Buenos Aires.

Mientras en 1908 los estancieros orientales todavía declaraban —y sabemos que el dato es falso— un 32,84 % de criollos, los bonaerenses decían tener sólo un 8,7 % [157]. La carne

enfriada, que implicaba una tecnología más avanzada en la industria frigorífica y también ganados "especiales", fue exportada por vez primera desde Argentina en 1901. El Uruguay recién comenzó a hacerlo en 1915 [158]. En 1899 Argentina ya había exportado carne congelada por más valor que el tasajo; nosotros recién lo logramos en 1913 [159]. En 1909, la Asociación Rural del Uruguay estimó que los ganados argentinos sacrificados en los frigoríficos rendían casi un 50 % más de sebo y un 17 % más de carne por kilo de peso vivo que nuestros buenos mestizos [160].

El resultado era no sólo que nuestra *"carne vacuna no [tenía] tanta vista como la de la Argentina"* [161], sino que, además, "La Frigorífica Uruguaya" sufría un castigo en los precios al remitir sus "cuartos" al mercado británico. En 1908, mientras la carne uruguaya se vendía en Inglaterra a $ 0,16 el kilo, la argentina se cotizaba a $ 0,21, es decir, un 31 % más [162].

Finalmente, el análisis del peso promedio de los novillos entrados a la Tablada de Montevideo para el abasto capitalino es un buen índice del progreso, el estancamiento o el avance parsimonioso del mestizaje. Hacia 1882-1886, el rendimiento de carne vacuna de las reses muertas para abasto dio un tipo medio de 161 kilos. El cercamiento de los campos, la relativa mayor mansedumbre, el empotreramiento, el propio mestizaje, hicieron ascender ese promedio en el período 1905-1913 a 243 kilos, es decir, un incremento del 51 %. Pero, ¡qué escasos avances, si los hubo, entre 1905 y 1913! El peso vivo promedio de los novillos para abasto que fue de 464 kilos en 1906, descendió hasta 429 por la sequía prolongada de 1909 y 1910; subió a 486 en 1913, y bajó a 481 en 1914 y 457 en 1915 [164]. Se podrá aducir que no hemos tomado en cuenta la edad de los novillos. La precocidad es un tema que trataremos al analizar la alimentación del animal en la estancia, pero desde ya puede adelantarse que la precocidad no fue una característica que heredaran nuestros mestizos de sus antepasados europeos. Por el contrario, fue la que anularon.

* * *

Nadie suponía en 1911 que la industria tradicional de carnes desapareciese de la noche a la mañana, pues todavía sobraban vacunos criollos para sostenerla. De hecho, todos es-

peraban que el consumo de tasajo persistiera en el Brasil "...*dando tiempo* —como decía Juan Andrés Ramírez en 1911— *a la completa transformación de la ganadería*"[165]. Todavía en julio de 1912 —a punto de iniciar su faena el nuevo frigorífico Montevideo—, escribía el catedrático de Zootecnia de la Escuela de Agronomía: "*Error grande sería pensar que la ganadería uruguaya encontraría en la industria congeladora el medio único y suficiente para su explotación. Por lo menos las 3/4 partes del rodeo nacional, fuera del consumo interno, dependen del saladero, cuya exigencia de reses supera en mucho a la exportación de carne congelada o enfriada. También en el porvenir gran parte de la producción nacional, sobre todo de los departamentos del Este y Norte, por las insuficientes condiciones naturales, debe recurrir al saladero mientras no haya otro método barato y económico para la conservación de la carne*". Afirmó, confiado: "...*el cambio de la existencia del saladero se hará lentamente, y el estanciero tendrá, por consiguiente, bastante tiempo para adaptar su explotación a las condiciones venideras*"[166].

Esas "condiciones" se dieron al año siguiente, con la irrupción del trust norteamericano de la carne, fortalecido en su política, luego de 1914, por la Primera Guerra Mundial. Los estancieros no tuvieron "bastante tiempo". Por lujos que este país dependiente se pudo permitir, favorecido por el ingreso del capital estadounidense y la situación bélica, quienes tuvieron que tener paciencia fueron los frigoríficos.

Los saladeros que faenaron el 89 % de las reses vacunas en 1912, apenas mataron el 38 % en 1914. El pasaje, contra lo previsto, no era gradual, sino brusco. Pero la misma persistencia de los animales criollos o escasamente mestizados hizo que la industria saladeril languideciera durante 17 años: de 1914 a 1930.

Como durante la guerra mundial los frigoríficos compraron sin exigencias mayores, el porcentaje de faena de los saladeros de 1915 a 1920 osciló entre 12 y 7,6 %. La crisis vivida por Europa de 1921 a 1924 restringió la actividad frigorífica; las empresas seleccionaron el ganado, y el saladero volvió a conocer faenas de relevancia: el 22,1 % del total de reses en 1921; 16,7 % en 1922; 12,5 % en 1923 y 14,7 % en 1924. Los años de la llamada "prosperity" les dieron el golpe de gracia (1925-1929). En 1930 sólo faenaron el 1,4 % del

total de haciendas industrializadas[167]. Todavía en 1928, el viejo defensor del saladero, Pedro Seoane, escribió acerca de lo "complementarias" que resultaban las viejas y las nuevas industrias de la carne: "*...existen razones para afirmar que una y otra, en los momentos actuales de nuestra evolución ganadera, se complementan de manera altamente provechosa para mantener el equilibrio de las fuerzas productoras del país. En un país como el nuestro, donde existen tantas diversidades de tipos de ganado, donde aún pasarán muchos años antes que las haciendas presenten la uniformidad y los caracteres que requiere la industria frigorífica, como lo prueba la estadística, al revelarnos que sólo disponemos de poco más de un 20 % capaz de satisfacer las exigencias del principal mercado consumidor de las carnes... y sobre todo, si se tiene en cuenta... que todas las carnes no son aprovechadas para ser destinadas a la frigorificación... vemos como es posible que puedan subsistir sin molestarse, y más aún, complementarse, para la más fácil colocación de las haciendas... la industria del frío y la industria tasajera*" [168].

En verdad, la persistencia del saladero era el símbolo de otra vida larga: la del vacuno criollo.

Nuestros ganados, aunque habían avanzado en su grado de mestización, estaban muy lejos en 1913 y 1914, de haber completado el ciclo de la sustitución de una raza por la otra, la que necesitaban los frigoríficos. Sucedió en 1908 un curioso episodio que debió haber puesto sobre aviso a los optimistas que creían en las cifras del Censo. En febrero estalló una huelga de los obreros ferroviarios. Diarios conservadores e industriales de la carne se alarmaron. "El Siglo" sostuvo que el conflicto paralizaría saladeros y frigoríficos, ya que los estancieros apenas si enviaban un 30 % de su ganado "caminando", siendo el resto conducido por ferrocarril [169]. El "nuevo" tipo de ganado predominante en apariencia lo exigía. Los mestizos no podían tropearse desde Lavalleja, Soriano o Río Negro, como los resistentes criollos. Los mestizos, en efecto, no. Nuestros "mestizos", en cambio, sí. Ya a principios de marzo, el diario mencionado encabezó su sección "Tablada" con este sugestivo título: "Una entrada colosal!" Decía: "*No recuerdan los anales de nuestro mercado de ganado en pie, en los últimos 20 años, una entrada tan grande de ganado como la que hubo en el día de ayer. Como se sabe, la huelga*

de ferrocarriles impide por el momento, el arribo de la hacienda por tren. Ante estas noticias, todos los hacendados del Sud se han precipitado enviando al mercado los ganados de que disponían, desgraciadamente sin reparar en su estado y conducción. De ahí que ayer de mañana hubiera en la Tablada una entrada que apreciamos en 10.000 reses, en su mayoría ganado nuevo, chico y mal preparado" [170]. El 22 del mismo mes anunció, eufórico: *"...los ganaderos ya no respetan distancias y privados del ferrocarril se lanzan por tierra hasta haciendo 12 días de camino y con las enormes dificultades que se presentan para pastorear..."* [172]. Los novillos llegaban esta vez desde el departamento de Río Negro, a 300 kilómetros de Montevideo.

* * *

La modernización de la industria de carnes precedió a la del ganado. Este cambiaría exigido por aquélla. Pero los estancieros ya habían establecido su ritmo: él correspondía al tamaño de sus fundos, a la espléndida pradera natural del país, y a su mentalidad.

Capítulo IV
¿Prados naturales o artificiales?

1 — El complemento teórico del mestizaje: la pradera mejorada

a) *Los conocimientos científicos de la época.*

El ing. agr. Alfredo Ramos Montero, escribió en 1905: "*Hasta ahora todo el progreso de nuestra ganadería se ha basado en el mejoramiento de los reproductores, descuidando los demás factores, y sobre todo uno bien importante: la pradera que sirve de base a la alimentación del ganado*". El "progreso" realizado con el mestizaje no podía mantenerse "sin buenos pastos" [172].

Estas eran ya ideas recibidas en el país. Alcanzaron una amplia difusión desde 1907 con la enseñanza agronómica impartida en la Universidad. El director de esa rama de estudios, el alemán Alejandro Backhaus, fue un incansable propagandista entre sus alumnos, y en sus giras por la campaña, entre los estancieros, acerca de la necesidad de complementar la transformación del ganado con la transformación de la pradera. De no seguirse este rumbo, sostenía, el mestizaje, tan costoso, quedaría a mitad de camino, rindiendo lo mínimo de lo que era capaz en potencia.

Uno de sus alumnos más aventajados, Carlos Praderi, comenzó a publicar en 1909 en "El Día", una serie de artículos cuyo tema central era extender la "modernidad", que los ganaderos habían puesto de manifiesto cambiando sus rodeos, a la tierra. Hizo una crítica sagaz de la pradera natural en la que casi todos confiaban: a) "*Los pastos que con tanta frecuencia se elogian son de escasa producción o por lo menos irregular producción*". Cesaba el tapiz verde en el invierno

y el animal pasaba 4 o 5 meses subalimentado, cuando no lo arrasaba la sequía; b) *"Contribuyen a la ... degeneración de las razas mejoradas o por lo menos no aseguran su fijeza"*. Para los mestizos la alimentación rica y constante era la única garantía de no perder sus "cualidades heredadas", alcanzando el desarrollo que zootécnicamente se podía esperar de ellos en precocidad y peso; c) Se debía pensar en el *"agotamiento de los principios fertilizantes y como consecuencia, disminución del vigor y riqueza de los pastos a través de los años"*. Estábamos exportando desde hacía ya tiempo, carne, lana, cueros, astas y huesos, materias primas y alimentos que llevaban consigo *"grandes cantidades de ácido fosfórico, nitrógeno, y otros valiosos principios que los pastos extraen de la tierra y que no vuelven más a ella"*; d) Nuestras pasturas "por su esparcimiento en el suelo y períodos de poca duración" no permitían desarrollar el rasgo más notable del mestizo. Los hacendados creían que era su peso. No. Era su precocidad en alcanzar ese peso. El crecimiento del terneraje casi se detenía durante los seis meses invernales de escaso pasto, y ello en los momentos cruciales del primer y segundo año de vida, cuando más necesitaba del alimento permanente y lo almacenaba: *"el animal más joven, en su primera edad, puede reservar hasta un 73 % de las proteínas ingeridas; durante su primer año va decayendo esta cifra paulatinamente hasta 55,48 %, luego a 43 % y por último, a fines de su segundo año a 29 % y aún menos"*. El riesgo que se corría al subalimentarlos en esos años, como lo sostuvo el catedrático de Zootecnia en el Instituto de Agronomía, Dr. Oscar Guth, hacía que los animales cuyo crecimiento *"...ha sido detenido de algún modo en la primera edad, no podrán más tarde, ni aún con la mejor alimentación, alcanzar un completo y perfecto desarrollo. Se pueden cebar... dándoles así buen aspecto, pero su valor y calidad serán mediocres"* [173]; e) Nuestros pastos "sufren los efectos de la sequía pero contribuyen en gran medida" a la amplitud que éstas alcanzan. No sufríamos tanto por falta de agua, como porque las lluvias, debido a la inclinación de las numerosas cuchillas y a la relativa impermeabilidad de la capa superior del suelo, anegaban las *"partes bajas, perdiéndose en los arroyos y ríos, ya que de éstos no se saca todo el provecho que podría"*. Además, la escasez de pasturas debilitaba a los mestizos, haciéndolos fácil presa de las enfermedades.

El joven Praderi resumió su punto de vista al sostener que la pradera natural no permitía a los animales mestizados "sacar todo el provecho de que son capaces". Por ello el mestizaje necesitaba de la mejora de la tierra. Los mestizos, ese era su rasgo notable, poseían más poder de asimilar la alimentación que los criollos. Si se mantenían a la antigua, se perdía buena parte del esfuerzo y la inversión hechos en la cruza. La cátedra universitaria afirmó que por cada 100 kilos de pasto natural se obtenían de un vacuno criollo 5 kilos de carne "inferior", y con un media sangre, es decir, un mestizo, 6 kilos de carne también "inferior". El aumento, que ocurría sólo en el peso, era escaso, la calidad seguía siendo deficiente. Había que llegar al animal de sangre 15/16, producto de 4 cruzamientos sucesivos con toros puros, para lograr por primera vez carne "buena", 9 kilos en ese caso. En cambio, si la pradera se mejoraba mediante la siembra de "pastos artificiales", alfalfares o avenales, por ejemplo, el media sangre daba 7 kilos de carne mediana y no 6 de carne inferior; el producto del tercer cruzamiento, el sangre 3/4, proporcionaba ya 10 kilos de carne buena; y el 15/16 podía dar 20 kilos de carne "sobresaliente". Cierto era que los animales ya no comerían 100 kilos, sino 150 en el primer caso, 200 en el segundo y 300 en el tercero. Pero en el Uruguay seguían alimentándose con 100 kilos, o sea que el mestizaje debía avanzar hasta llegar al puro por cruza para compensar la alimentación deficiente y lograr carne que el mercado internacional calificaba simplemente de "buena".

Habíamos puesto la carreta delante de los bueyes: "*...nuestros ganados han sufrido los beneficios [del mestizaje] pero debe considerarse que este perfeccionamiento no es el fin de la mejora, sino que es el medio para llegar a la mejora, que sólo se lograría a su máximun, suministrando a los animales refinados todos los alimentos que requiere...*" su constitución superior a la del criollo[174].

Los estancieros autodenominados "progresistas", compartieron este punto de vista, y a veces lo llevaron a la práctica. Uno de ellos confesó en 1908: "*...cuando empezamos a importar ganados finos, nos olvidamos que los hijos heredan a los padres en su manera de alimentación y nos concretamos a dar forrajes a los reproductores, sin preocuparnos de la prole*".

La Federación y la Asociación Rural se lanzaron con impulso a la prédica del "cambio totalizador": tierra y ganado [176].

El problema importaba ya que los mercados exteriores, el británico en particular, no se conformaban con la simple gordura de la carne, requerían calidad. La Asociación Rural dio cuenta de los concursos realizados a fines de 1909 por el "Smithfield Club" de Londres. Lo que *"...primero llama la atención [es el] poco peso de las reses [premiadas]"*. La explicación era sencilla: *"...desde hace ya bastantes años los zootécnicos y ganaderos ingleses se han apercibido que empujar las razas hacia la corpulencia y el aumento de peso vivo daba un perjuicio en lo concerniente a la calidad"*. Era *"...un gran error hacer ganar en peso a las reses en perjuicio, casi siempre, de la precocidad"*. Esta daba carnes más tiernas, y la buena conformación del animal joven permitía obtener mejor distribución de la gordura. Ello, sin considerar una ventaja excepcional para el criador: obtenía en dos años un novillo de 600 kilos y ahorraba el arrendamiento de la tierra y los gastos de explotación que hubiese abonado de conseguir igual resultado recién a los cuatro años [177].

Otra vez los argentinos se adelantaron. Sus espléndidos alfalfares les permitían convertir a sus Shorthorn en inmejorables reses "de carnicería" que no iban a la mesa del inglés pobre del norte, sino a la de la brillante clase media "eduardiana" londinense. Este ejemplo llamó la atención del gobierno y los criadores orientales acerca de nuestras deficiencias [178].

En el ínterin, seguíamos haciendo concursos de "novillos gordos", como el ya comentado que se celebró en Montevideo el 25 de agosto de 1912, con pesos de 800 kilos y edades que fluctuaban entre los 4 y 6 años. Ellos provenían de las mejores estancias del país. Si esa era la tendencia de los "progresistas", ¿cuál no sería el estado de los ganados generales? [179].

b) *La nacionalización de la técnica: el triunfo del avenal sobre el alfalfar.*

La ciencia agronómica debía adaptarse a las condiciones específicas de nuestro suelo y clima para que lograra convencer, por lo menos en teoría, a los estancieros. Nadie dudaba

que mejorar la pradera natural llevaría a producir más y mejor carne en menos tiempo. Se planteaban, empero, interrogantes: ¿qué forraje convenía, acaso el alfalfar, que en la Argentina revolucionó la cría del vacuno en esos años? Dado el rasgo extensivo de la ganadería oriental también debía responderse con claridad a esta otra pregunta: ¿no convendría más comprar campo que invertir en transformar el prado natural en artificial? ¿Cuál de las dos inversiones era más rentable? Y aún si el razonamiento económico probaba que modificar la pradera era mejor negocio que extenderse, quedaba en el fondo de la estructura mental de nuestros hacendados, otra duda: ¿podría la pradera artificial compensar el placer de ver *crecer* —en el sentido literal del término— el fundo? ¿Acaso la posesión de la tierra no tenía el valor de un dogma para la sociedad uruguaya?

Ciencia y experiencia se conjugaron para dar la primera respuesta: el Uruguay no sería tierra de alfalfares; podría serlo, sí, de avenales.

El ingeniero agrónomo Alfredo Ramos Montero en las sucesivas ediciones de su "'Manual de Ganadería y Agricultura" (años 1909, 1911 y 1915) aclaró las dificultades para adoptar el modelo agropecuario argentino. La alfalfa era una planta con "raíces muy profundizadoras", requería campos en que "la capa arable" tuviese *"cierto grado de humedad y una capa de agua subterránea a la menor profundidad posible"* para que las poderosas raíces se nutrieran. La descripción de esa tierra ideal correspondía a la pampa bonaerense y no a la penillanura oriental. En cambio, la avena, que no *"...exigía tierras de mucho fondo como la alfalfa, sembrándose también de una manera más económica por el menor costo de la semilla y de las labores de preparación [era nuestro forraje]. Por lo demás es un vegetal rústico, que produce bien en nuestros campos generales, dando buenos engordes desde el otoño hasta los primeros calores"* [180].

De hecho, la experiencia precedió a la ciencia. Fue el ingeniero Carlos A. Arocena, presidente de la Asociación Rural, quien en 1909 dio a conocer sus observaciones sobre el "Sistema cultural de pastoreos económicos" al 8º Congreso Rural Anual. Ellas partían de plantíos realizados en su estancia de Paysandú, y fueron recogidas por Ramos Montero en el "Manual" citado. Arocena dio respuesta a dos preguntas fun-

damentales: ¿Convenía el alfalfar o el avenal? ¿Era rentable la pradera avenada en la época?

Para este hacendado, dueño de excelentes campos, el problema no se planteó en términos agronómicos sino económicos. En sus tierras, la alfalfa crecía como en la pampa, pero su cultivo resultaba antieconómico si se engordaba con ella mestizos. Más pagaba el mercado por la alfalfa usada por los cabañeros como alimento de sus toros de pedigree. Dado el valor de los buenos novillos mestizos ($ 30), invernar durante un año una cabeza significaba 1.500 kilos de alfalfa que producían 100 kilos de carne. A $ 0,06 el kilo se obtenía una utilidad de $ 6. Si la alfalfa, en cambio, era vendida al mercado, los 1.500 kilos podían colocarse entre los cabañeros a $ 25. La deducción fue simple: "*...la situación económica no permite la alimentación de nuestros ganados con alfalfa. No es esto* —aclaraba— *aconsejar que no se siembre alfalfa en el país, por el contrario, es un negocio para nuestra agricultura la cosecha de alfalfa y la venta de ese forraje, como también es un recurso de gran valor tenerlo en la estancia moderna [pero] para los animales de gran valor refinados...*".

En última instancia, todo derivaba de la escasa aptitud de nuestros suelos para generalizar en ellos los alfalfares. Su elevado precio en el mercado de forrajes se debía a su escasez y ésta, a que pocas tierras del país podían producirla. Por ello tenía que ser un alimento reservado a los costosos reproductores de pedigree. Muy diferente era el caso del avenal. Este cuadro lo prueba [181]:

RENDIMIENTO ECONOMICO DEL AVENAL PARA EL INVERNADOR

Costo	
Aradas, siembra y semillas para una hectárea: $ 6. Dado que el avenal dura, término medio, 3 años y "bien tratado puede durar 5 años en abundancia", el costo anual por há. era $ 6 ÷ 3, o sea	$ 2
Arrendamiento de una há. por año	" 2
	$ 4
Rendimiento	
"En cada há. de avenal se engordan dos novillos". Comprados al criador con 400 kilos a $ 20 c/u., engordan 100 kilos en un año. Vendidos a $ 0,06 el kilo, $ 30 por cabeza. Utilidad bruta de los dos: 200 k. x $ 0,06: ..	$ 12

Utilidad neta en un año: $ 8.
Ganancia sobre el capital invertido: 200 %.

Comparémosle con el rendimiento de la pradera natural. En este caso fue el Director del Instituto de Agronomía, Dr. Alejandro Backhaus, el que proporcionó los datos para fines de 1907: *"Al presente* —sostuvo— *un novillo necesita una hectárea y media de campo natural durante 4 años para producir 450 kgs. de peso, valorado en $ 20; por el cultivo de forrajes artificiales es bien posible en la misma extensión criar dos vacunos, de 3 años y 500 kilos, al precio de $ 25 cada uno"* [182].

RENDIMIENTO ECONOMICO DE LA PRADERA NATURAL PARA EL CRIADOR

Costo		
1 ½ hectáreas arrendadas durante 4 años a $ 2 la há.	$ 12	
Otros gastos: intereses, edificios, sueldos, inventarios, durante 4 años	" 6	$ 18
Rendimiento		
Precio de venta de 1 novillo de 4 años y 450 kilos		$ 20

Utilidad neta en cuatro años: $ 2.
Ganancia sobre el capital invertido: 11 %.

RENDIMIENTO ECONOMICO DE LA PRADERA AVENADA PARA EL CRIADOR

Costo		
1 ½ hectáreas arrendadas durante 3 años, a $ 2 la há.	$ 9	
Otros gastos: intereses, edificios, sueldos, inventarios (*)	" 6	
Siembra y cuidado de un avenal, tres años, en 1 ½ hás. (**)	" 10	$ 25
Rendimiento		
Venta de 2 novillos de 3 años y 500 kilos cada uno a $ 25 por cabeza		$ 50

Utilidad neta en tres años: $ 25.
Ganancia sobre el capital invertido: 100 %.

Ambas fuentes coinciden. La ventaja económica del avenal era obvia.

La inversión requerida para convertir una pradera natura en avenal significaba un incremento, sobre la total, del 39 por ciento, mientras la utilidad crecía un 1.150 %. Ello, sin

---

(*) Backhaus debió disminuir estos gastos a $ 4,50, ya que los estimó en $ 6 para los 4 años en el caso de la pradera natural.

(**) Según Carlos A. Arocena, el avenal hubiera costado en 1 ½ hectáreas sólo $ 9.

tener en cuenta el tiempo. Este se acortaba una cuarta parte, por lo que el rendimiento anual era todavía más favorable.

Carlos A. Arocena fue categórico y el 8º Congreso Rural aprobó sus conclusiones: "*La situación económica actual no sólo permite el sistema cultural de pastoreos de avena para la alimentación de nuestros ganados, sino que resulta espléndido negocio realizarlos, no solamente por los propietarios sino también por los arrendatarios, quienes en la actualidad no pueden formar prados permanentes (como los alfalfares) que cuestan más que el valor de la tierra en algunas zonas*". Los "prados temporarios", de bajo costo y adaptados a nuestros suelos, los avenales en una palabra, se recomendaron a todos los hacendados.

* * *

Pero los hechos económicos presentan diversas caras y evolucionan.

En primer lugar, todos los estancieros se preguntaron si no valía la pena arrendar más campo con la inversión que, según los técnicos y sus "originales" pares del litoral, exigían los avenales. Las fuentes, manejadas con cuidado e incluso criticadas al extremo de haber disminuido la duración de los avenales, prueban que el valor del arriendo y el de la mejora eran iguales ($ 2 la hectárea) pero no la utilidad. Arrendando una hectárea, el hacendado podía mantener 2/3 de cabeza y necesitaba 4 años —como mínimo— para llevarla al mercado [183]. Si avenaba, mantenía una cabeza entera y en 3 años podía conducirla a Tablada. Un solo argumento —y de peso, dada la mentalidad conservadora de los hacendados— podía aducirse ante la siembra de avenales: el riesgo. La agricultura tenía mala fama en el país de los microclimas y las variantes bruscas; ciertos insectos resultaban en particular dañinos. La seca y el "pulgón" podían volver azarosa la combinación mejor planteada. Sin embargo, desde un punto de vista estrictamente empresarial, si la estancia era antes que nada un negocio, los beneficios compensarían los riesgos. Mas, no lo olvidemos, no hay hombres en "estado de naturaleza económica".

En segundo lugar, el avenal requería una inversión inicial ($ 6 por hectárea, según Arocena) que debía efectuarse de golpe; el arriendo, en cambio, exigía sólo la tercera parte

de ese capital. Esto, sin duda pesó para que la clase media rural, que debía aumentar sus entradas ante sus mayores obligaciones y sus utilidades menores que las de los grandes hacendados, fuese la que más dificultades tuviera para crear "prados temporarios". El grupo social dinámico era el económicamente débil. Esa contradicción hubiese podido resolverla el Banco de la República en cierta medida. Como observaremos, no lo hizo. El batllismo, obnubilado en sus primeros años por el modelo agrícola cerealero, dedicó sus mejores esfuerzos a liberalizar el crédito para los agricultores tradicionales. Dejó intacto, en cambio, el mecanismo crediticio del Banco de la República consolidado bajo la Administración de Cuestas, aquél que sólo beneficiaba a los fuertes en la campaña: comerciantes y grandes estancieros.

En tercer lugar, la única razón económica para que la clase alta rural no aceptara los "prados temporarios", residió en la evolución del precio del ganado a raíz de la irrupción del "Frigorífico Montevideo" en 1912, y la Primera Guerra Mundial en 1914.

El criador rutinario vio aumentar sus ingresos sin haber hecho casi mestizaje, sin haber mejorado un ápice las pasturas. Mientras de 1905 a 1911 obtuvo una utilidad de $ 2 por novillo (el 11 % sobre el capital invertido, según datos de A. Backhaus), entre 1912 y 1914, al subir éstos su cotización hasta $ 40, la utilidad creció a $ 22, y la ganancia sobre el capital invertido llegó al 122 %. Es cierto que de haber mestizado mejor y plantado avenales, la utilidad hubiera sido el triple de la que fue, pero, ¿qué sistema económico tan original era éste, que en vez de castigar el sistema de explotación "arcaico" lo premiaba?

La paradoja consistía en que el mercado que pagaba mejor al producto de calidad, también pagaba bien —y muy bien, dado su escaso costo de producción— al novillito mal mestizado y peor alimentado.

Por cierto que esta búsqueda de razones no tendría mayor sentido si los hacendados uruguayos hubieran poseído una mentalidad por entero capitalista. En ese caso —y aún así, no siempre— los incentivos económicos hubieran bastado para producir el cambio. Pero nuestros estancieros ilustraron, como analizaremos, otro modelo cultural, con pautas de comportamien-

to que no tenían al lucro permanente como único fin. Ese modelo se nutría en una estructura —mental, social, económica, política y geográfica— cuyos orígenes y definición intentaremos más adelante.

2 — Las escasas mejoras a la tierra en el Uruguay del novecientos

Además de los incentivos económicos y el conocimiento teórico, los hacendados orientales contaron con la tecnología que les hubiera permitido sembrar avenales en sus extensos fundos.

Una de las trabas tradicionales para la difusión de la agricultura en gran escala la constituyó siempre —al menos si creemos a las asociaciones rurales—, la mano de obra poco especializada y escasa del país. El "pobrerío rural" no era apto para el laboreo de la tierra; el modelo argentino de "echarle gringos a la pampa" para que éstos cultivasen el suelo con cereales durante tres años y luego dejaran el campo alfalfado, no se podía aplicar en el Uruguay. Nuestro suelo, y el sistema de tenencia de la tierra donde abundaban los arrendatarios, volvía antieconómico el prado permanente, el alfalfar. La avena, el "prado temporario", solucionaba en parte los inconvenientes, pero dejaba en pie la interrogante de dónde encontrar trabajadores en abundante número y con conocimientos agrícolas. Los hacendados no estaban dispuestos a parcelar su tierra para entregarla a familias de inmigrantes que cultivasen forrajes. Introducir elementos extraños en el suelo que habían cercado para que nadie se los disputara, era una locura. La solución la proporcionó la tecnología norteamericana, con su sistema cultural en gran escala a base de la mecanización de toda la labor agrícola. En el caso del avenal, arar y sembrar. Para ello: el tractor, o como se le llamó en la época, el "arado a vapor", la mayoría de los cuales, en verdad, funcionaban a nafta.

El tractor permitía arar de 8 a 10 hectáreas diarias, manejándolo un solo hombre[184] Ellos harían posible, al decir de la Asociación Rural en 1911: "*...una verdadera revolución en las faenas agrícolas pues a la gran área que preparan al*

día, a la notable profundidad a que dan la labor y a la poca importancia que tiene para ellos el grado de dureza a que se encuentra la tierra por la falta de lluvias... hay que agregar que a esos arados se les puede unir rastras, rodillos, desterronadores y sembradoras, siendo fácil de efectuar en el mismo día y con una sola operación varios trabajos, lo que representa una economía considerable..." [185]. "El Siglo" definió mejor la posible influencia del tractor, al sostener que con él los cultivos "de forrajes" podrían "imponerse", puesto que "la siembra se facilita extraordinariamente" [186]. El profesor de mecánica y maquinarias de la Escuela de Agronomía, ingeniero D. Kasdorf, llegó a idénticas conclusiones en ese año 1911: *"Aquí, en el Uruguay, en una explotación agrícola racional, el trabajo de la tierra sólo es posible con motores"* [187].

Los pocos estancieros que oyeron estos consejos comenzaron a traer los tractores a nafta desde 1910. A fines de 1911, Carlos A. Arocena, al clausurar el 10º Congreso Rural, sostuvo, con más optimismo que realismo: *"Muchos miles de hectáreas se han cultivado en las estancias para prados artificiales... y no alcanzando la tracción a sangre... los hacendados del país, esos rutineros, importan el poderoso tractor a nafta, y ya en este año contamos más de 36 trabajando y han llegado o están en viaje otro tanto"* [188]. En 1911 la estadística aduanera registra la primera entrada: 23. Con posterioridad, hasta 1914 por lo menos, la fuente es menos detallada y no podemos precisar cantidades. Es probable que haya habido un incremento, pero dada la escasa extensión que alcanzaron las praderas artificiales, esta maquinaria reforzó más a los agricultores acomodados en los departamentos de Colonia y Canelones, que a los estancieros [189] (*).

* * *

(*) Una de las dificultades que los hacendados enfrentaron al comprar tractores, fue la ausencia casi total de personal idóneo en el manejo y sobre todo conservación de esta máquina. El Ministro de Industrias de Batlle, Eduardo Acevedo, apoyó en 1912 un proyecto del ingeniero Kasdorf destinado a crear un "Instituto de Maquinaria agrícola", **"...verdadera escuela práctica, en la que en algunos meses se harían mecánicos agrícolas... y a que los estancieron podrían mandar sus capataces o peones..."** (190). El año anterior, sin embargo, había ocurrido un síntoma de mal aguero: Kasdorf decidió dictar por su cuenta "un curso práctico de arados mecánicos" a los alumnos de la Escuela de Agranomía, y a los "estancieros y trabajadores rurales". Pero **"...la escasa inscripción de interesados impuso el aplazamiento de ese curso".** (191)

Si tomáramos como fuente de información las opiniones de los órganos periodísticos de las clases conservadoras, en 1911 se habría *"..iniciado un movimiento general que se acentúa día a día en favor de los prados artificiales, contándose ya muchos establecimientos importantes que tienen asegurada la alimentación permanente de sus ganados. En este sentido, [1911] marca el período inicial de un proceso que nos lleva directamente a la ganadería intensiva"*. El ejemplo del ingeniero Carlos A. Arocena y sus avenales de la cabaña sanducera "Santa María", habría sido seguido por "muchos estancieros" [192]. También la Asociación Rural compartió este optimismo del diario "El Siglo". Su Comisión Directiva pidió en 1911 la exención de los derechos de importación que abonaba la semilla de avena y alfalfa y argumentó: *"...la falta de pastos para los ganados, encontró su solución en el cultivo de la avena que, iniciado hace muy poco tiempo, fue invadiendo de tal modo las estancias que hay alguna que cuenta ya con 1.500 hectáreas sembradas, donde pacen los ganados..."* [193].

Este "optimismo" derivó de razones ideológicas y no de hechos. Fue la respuesta a los ataques que el batllismo lanzó, con atrevimiento y furia, al latifundio "rutinario", justamente acentuados en 1911. La auto-crítica era un lujo que los grupos privilegiados ejercitaban mientras nadie los molestaba. Cuando esto empezó a ocurrir, en la segunda presidencia de Batlle y la "avalancha reformista" de 1911, esos grupos transformaron de inmediato su desconsuelo, en relación a la lentitud con que los estancieros adoptaban los cambios, en optimismo. Los mismos hechos que en 1907 o 1908 le hacían sostener a la Asociación y a la Federación Rural que los criadores eran "rutinarios", en 1911 y 1912 se interpretaron como el *comienzo* del cambio. Pero ese comienzo no culminaría nunca.

Analicemos la evolución y la ubicación de las hectáreas sembradas con avena en el país. Hubo un crecimiento notorio. De 1900 a 1903, la cifra fluctuó alrededor de las 150 hectáreas; de 1905 a 1909 el aumento fue sostenido de año a año, arribándose a las 6.891 en el último; de 1911 a 1914, nuevo empuje, casi 40.000 [194]. Pero, ¿qué significaban 40.000 hectá-

reas sobre los 16.000.000 dedicados a la ganadería? El 0.22 %.
Por fin, ¿qué porcentaje de esa superficie correspondía a los agricultores, y cuál a los estancieros? En 1915, los típicos departamentos agrícolas, Canelones, San José y Colonia, proporcionaron el 56,13 % de la cosecha de avena del país. Vendían ese forraje —y la alfalfa—, a los cabañeros que lo compraban para alimentación exclusiva de los toros y vacas puras de pedigree. El 44 % restante podía atribuirse —con exageración, tal vez—, a auténticos prados artificiales. Los departamentos donde la cosecha tenía cierto relieve eran: Soriano (un 8,42 % del total), Lavalleja (8,34 %), Durazno (6,16 %), y Florida (5,97 %). Pero en ellos, con la sola excepción de Durazno, también existía una población agrícola importante dedicada sólo a forrajes y cereales. Tampoco en esta región podemos asegurar que existiera un desarrollo armónico de la agricultura forrajera *dentro* de la estancia. ¿Qué porcentajes quedan para el progresista litoral, aquél que se inició como pionero con las siembras de Arocena en 1908? Río Negro con el 3,33 %, Paysandú con el 1,65 %. El resto de los departamentos ganaderos alcanzó guarismos casi siempre inferiores al 1 %: Rivera, Cerro Largo, Salto, Artigas, Tacuarembó, Treinta y Tres y Rocha [195].

Ni los incentivos económicos, ni el tractor, ni la cultura agronómica, lograron difundir la pradera avenada. Ella siguió siendo el recurso utilizado por una nueva agricultura practicada por los viejos canarios de Canelones o los suizos de Colonia que buscaban buenas ganancias al vender la cosecha a los cabañeros. De ahí que sucediese lo que no debió haber pasado nunca de plantarse avenales en las estancias: la lucha entre los agricultores y los cabañeros en torno a la libre importación de forrajes producidos en Argentina. Los estancieros hicieron llegar año tras año a los gobiernos de este período, petitorios demandando la libre importación de alfalfa y avena desde Buenos Aires. Los agricultores, indignados, respondieron, con lógica, que si en el país los forrajes se pagaban caros era porque los que debían sembrarlos no lo hacían: los hacendados. Escribió en 1906 el presidente de la Sala de Comercio de Productos del País: "*...los intereses [ganaderos] que*

hoy claman por la carestía de [los forrajes] olvidan que la causa de su situación actual la deben exclusivamente a su imprevisión. Nuestros estancieros y nuestros cabañeros, salvo excepciones, no quieren hacer cultivar la tierra. Acaso si hubieran hecho sembrar con maíz y con alfalfa una pequeña parte de sus inmensas extensiones de tierra, necesitarían pedirle a nuestro pobre agricultor un pedazo de pan para abaratar la ración de sus animales de raza?" [196].

Como los agricultores sembraban algunos miles de hectáreas de forrajes, éstos sólo eran suficientes para alimentar a los vacunos y ovinos de pedigree; los mestizos no recibían nada ante el escaso volumen de la cosecha y su elevado precio.

Que los agricultores surtieran de forrajes a los estancieros para alimentación exclusiva de sus animales puros, es el mejor indicio de lo reacios que eran estos últimos al cultivo de la tierra. Ni siquiera en esta época, cuando unas pocas hectáreas sembradas hubieran solucionado sus problemas, se decidieron a introducir el arado. Para la masa de los estancieros uruguayos, agricultura y ganadería eran actividades distintas e incluso antagónicas. Al analizar la situación de los agricultores, observaremos que uno de los obstáculos que se opuso siempre a la extensión del área agrícola fue la cláusula que todos los propietarios introducían en los contratos de arriendo prohibiendo labrar la tierra. La tierra arada destruía los pastos naturales. Agricultura y pastoreo no eran complementarios, aunque los precios del mercado y la ciencia enseñaran que sí. Contra todo ello chocó un concepto más antiguo, que alguna vez se había nutrido en sabias motivaciones económicas. Hasta 1900, en efecto, la agricultura cerealera destruía la pradera espontánea, y era "trabajo de pobres". Ahora, que los hechos económicos habían cambiado, quedaban en pie los valores y la mentalidad de una época pretérita, aquélla en que la ganadería daba "más riquezas que un Perú" en la Banda Oriental de 1800.

Cuando en 1916 y 1917 un equipo de periodistas recorrió nuestras estancias y escribió el "Album Pur-Sang", halló que la mayoría de los establecimientos no dedicaban ni una hectárea a la agricultura forrajera. Por ello les sorprendió encontrar en Paysandú, en campos arrendados por Julio Muró,

1.100 hectáreas avenadas "para preparación de ganaderías especiales". Según ellos, "...*es quizás la operación más extensa que se haya realizado sobre prados artificiales*"[197].

Esta era, todavía, una ganadería de "pueblo pastor" (*).

3 — El debilitamiento del stock vacuno

Según el Censo de 1908 confirmado por otras estimaciones, el país poseía 8.192.602 vacunos. Esa situación varió. A mediados de 1912 se señaló desde Artigas que "...*la escasez de ganados es enorme. Los campos se encuentran desiertos... no se encuentran vacas gordas ni flacas y por las que hay, se pagan precios fabulosos*"[203]. En 1913, el número de vacunos se debilitó al grado de que Alejandro Victorica lo estimó públicamente, y sin que nadie lo contradijera, en 6 millones [204]. Otros hacendados coincidieron con esta cifra[205].

Indices más exactos los brinda la evolución de la faena en todas las fábricas de carne (saladeros y frigoríficos). Mientras de 1905 a 1910 el promedio anual fue de 688.000 cabezas, de 1911 a 1914 descendió a 531.000, un 24,3 %, baja que coincide porcentualmente con la anotada del stock nacional[206].

El número de los animales variaba en función del alimento, y éste era un derivado del clima[207]. Situación típica

(*) Ni praderas, ni árboles. La campaña ofrecía desde este ángulo una visión alarmante. El ferrocarril "inglés", por ejemplo, no siempre importó carbón y menos lo hizo durante la Primera Guerra Mundial dado el aumento de su precio y las difíciles comunicaciones marítimas con sus proveedores habituales. En 1920, el senador Justino Jiménez de Aréchaga, denunció que la empresa del Central había celebrado contratos **"por cantidades fabulosas de leña, que son un factor de destrucción de los bosques de la República"**. (198) La población de Montevideo y las ciudades del interior, por su parte, utilizaba como combustible para su alimentación y calefacción, la leña y el carbón extraídos de nuestros montes naturales. (199) Si a ello unimos la visceral repugnancia con que los estancieros oían predicar el plantío de montes de abrigo para resguardo de sus rodeos y majadas mestizas, se explica que en 1907 "El Siglo" editorializara sobre la rápida desaparición de "los montes de nuestro país"; esta "manía arboricida" (200) mereció de "El Tiempo" en 1913 un llamado de atención en dramáticos términos ante la "tala de los bosques". (201) En 1905, un periodista montevideano halló plantados 150.000 árboles en la estancia San Jorge, propiedad de un súbdito inglés. Estos "grandes montes improvisados", fuente de riqueza maderera y "abrigo insuperable" para el ganado, eran contemplados con "estupefacción" por "el vecindario del lugar". (202).

en un sistema de explotación que dependía de la naturaleza y no había procurado contrarrestar sus influencias negativas mejorando las pasturas, creando montes artificiales o sistemas de riego. El hacendado Bernardo J. Riet opinó en 1912 que "*...la gran mortandad de ganado [fue] producida por la grande sequía que tuvimos a fines de 1910 y principios de 1911*" [208]. En efecto, las fuentes confirman que esa sequía fue la causa primera, aunque no la única [209]. En abril de 1911, el diputado Ferrer Olais describió el estado de las praderas naturales más feraces del país, en el departamento de Soriano: "*Aquello es desesperante, imposible de describir. Toda la rica zona de Cololó, y los campos de Hounié, de Sena, de Zabalúa, de López, de Camp... están completamente desnudos; no sólo falta el ganado; hasta los animales lanares mueren de hambre y de sed... diariamente; hay establecimientos que ni siquiera cuentan con caballos para reconocerlos*" [210]. Los datos climatológicos lo prueban: mientras el promedio de agua caída fue de 893 mm. entre 1901 y 1913, ya en 1906 comenzó a gestarse una seca que se tornó aguda en 1910: 667 mm.

La seca hacía que el país practicara la ganadería trashumante, con lo que su rasgo de "pueblo pastor" recibía una confirmación inesperada. Agotadas las pasturas de la estancia, el hacendado salía con su ganado en búsqueda de otros campos que las mantuvieran verdes. El "pastoreo" era un negocio excelente para aquellos privilegiados a quienes la seca no había tocado. Se cobraba a precio de oro, hasta $ 0,70 mensuales por cabeza vacuna, el mantenimiento de las reses. El Código Rural de 1875, ideado para una época en que los campos tenían escaso valor, obligaba a ceder a las "tropas de paso" hacia los saladeros la mitad del campo. Durante la seca de 1910-1911 los estancieros lo dejaron de lado. Cobraban lo que querían, y cedían a las tropas que iban a la Tablada el menor espacio posible ante la escasez de pasturas. Hubo quejas de troperos y saladeristas [211] (*).

(*) Al sobrevenir la recuperación con las lluvias de 1911, 1912 y 1913, que fueron espléndidas y bien repartidas, ([212]) ocurrió un "exceso de pasturas", mayor todavía por la escasez de animales. Los hacendados empezaron "a quemar campo" para librarlo de pajonales y espartillares, pero también para "aliviarlo", ya que no con ganado, con fuego. La medida era bárbara por su primitivismo y reveladora de la ganadomanía. ([213]).

La seca no fue la única responsable de la disminución del stock bovino. La demanda saladeril fue intensa hasta 1911 y a partir de esta fecha se le agregó la cuantiosa frigorífica. El precio del ganado en ascenso condujo a muchos hacendados a liquidar reses que debieron haber respetado: las de cría, los vientres, los terneros[214]. Este "pueblo de pastores" vivía en una economía de mercado, y si lo maravillaban los campos cargados de reses, también le llamaba la atención el oro que ellas significaban. Los estancieros invernadores lograron convertirse en una mixtión original de empresarios burgueses y pastores uruguayos. No plantaron avenales ni montes, ni poseyeron tajamares, pero para ellos el ganado sólo valía lo que el mercado determinaba, y a ese valor estaban dispuestos a sacrificarlo todo, excepto emprender la roturación de los campos. Eran los estancieros que estaban a mitad de camino entre el pasado "arcaizante" y lo que la mentalidad capitalista reclamaba.

Los invernadores, que sintieron más de cerca la demanda saladeril y sobre todo frigorífica, mataban las crías "con el objeto de hacer engordar a las madres", y enviaban todos los vientres que podían a los industriales que en estos años consumían también todo lo que les remitían[215]. Uno de los más fuertes saladeristas, Rodolfo Vellozo, creyó que en la matanza de vacas y crías residía otro de los motivos de la disminución del stock. En sus establecimientos se faenaron en la zafra 1911-1912, 34.000 reses, de las cuales 17.000 fueron vacas, 10 mil de ellas, "preñadas"[216] (*).

La estadística prueba el aumento de la matanza de vientres. De 1905 a 1908, el porcentaje de vacas faenadas, considerando el total de bovinos entrados a la Tablada de Montevideo, fue del 37; se elevó al 42 de 1909 a 1912. Luego,

---

(*) El gobierno de Batlle a través de su Ministro de Industrias, Eduardo Acevedo, pensó en 1912 prohibir la matanza de vientres. La Asociación Rural y los invernadores se opusieron argumentando que "la libertad era el mejor correctivo" de los excesos. (217) En la Memoria de ese Ministerio se incluyó el porcentaje de vientres que contenía el stock bovino (53,01%) para demostrar que la medida era innecesaria. No sabemos si el Ministro advirtió que ese porcentaje correspondía al Censo de 1908 y no a la situación real en 1911 y 1912 (218).

ante el precio asombroso que alcanzó el ganado de cría —debido a su ausencia—, disminuyó al 13,5 % entre 1913 y 1914 [219].

* * *

Estas contradicciones probaban: a) que el camino abandonado a mitad del recorrido, mestizaje sin pradera mejorada, conducía a catástrofes cíclicas; y b) que un grupo de hacendados, los invernadores, contribuian con su espíritu especulativo, a debilitar la base de la hacienda: los vientres. En su caso, empero, el empresario tendía a desplazar al pastor.

Capítulo V
El dinamismo de la explotación ovina

1 — Progresiva desmerinización y aumento de la productividad

Fue en la explotación ovina que la nación reveló su capacidad de cambio. La conjunción de varios factores lo promovió. El incremento de la demanda frigorífica que buscaba razas de carne, y el mercado mundial que reclamaba lana, motivaron el triunfo del ovino doble propósito sobre el tradicional merino. Si en este caso el medio rural procedió con mayor celeridad que con los vacunos, ello se debió a que el grueso de las majadas estaba en manos de un grupo social que, como se probará, era dinámico: la clase media.

La desmerinización, aunque sin brusquedades, fue un hecho. Era la contracara de la adopción de las razas inglesas de carne, en particular los mestizos Lincoln, Shropshire y Romney Marsh.

Hacia 1900, estimamos el porcentaje de razas inglesas dentro del rebaño nacional en un 6 u 8 %[220]. El Censo de 1908 reveló un discutible 19 %. Este porcentaje ocultó la ignorancia sobre la raza predominante en más de la mitad del stock (en 26 millones, 17 aparecían como "razas no especificadas"). Otras fuentes coinciden en señalar, a menudo lamentándolo, la importancia cada día mayor que alcanzaron los mestizos ingleses. En 1913, desde la "Página de la Campaña" de "El Siglo" se afirmó que desde hacía "*...cinco o seis años [se iba] notando en forma palpable el desmejoramiento de la calidad de la lana, especialmente se puede decir que ha quedado anulada la famosa merina...*". El articulista lo atribuyó al "*deseo de alcanzar animales de mayor peso y también... al valor adquirido por las lanas cruzas...*" en el mercado internacional[221]. En efecto, la lana cruza, derivada del mestizo in-

glés, comenzó a requerirse más que la merina, producto casi de lujo, por la Europa que arreciaba su carrera armamentista y aumentaba el número de sus soldados y la duración del servicio militar, hechos ya señalados. El diario afirmaba a fines de noviembre, cuando la esquila estaba por concluir en el país, que de las "zonas laneras de Flores, Florida, San José y Durazno, productoras de las grandes lanas merinas supras" ese año todavía no se había recibido un solo fardo de 500 kilos, "cosa que era corriente" antes [222].

El Censo de 1916 probaría la desmerinización. Mientras de acuerdo a las cifras de 1908 el merino constituía todavía el 81 % de las razas "especificadas", en 1916 descendió al 38 %. En cambio, las razas inglesas dominaban el rebaño nacional: del 19 pasaron al 62 % [223].

En 15 años las majadas se habían transformado. En ese mismo período, el vacuno mestizo todavía luchaba por imponerse al criollo.

Cambio de raza, y también incremento de la producción de lana por cabeza. El mestizaje se implantó con firmeza en el ovino. De las discutidas cifras del Censo de 1908 se deducía que 32,84 % de los vacunos eran criollos, mientras sólo lo eran 5,21 % de los ovinos. Los ovinos mestizos constituían el 91,6 % del rebaño y los puros el 2,1 %. Nadie formuló a estas cantidades los reparos que se hicieron a las casi fantásticas del vacuno.

En 1916 el rebaño de nuevo mejoró su calidad. Las ovejas criollas desaparecieron; las mestizas se elevaron del 91,6 % al 93,1 %, y las puras del 2,1 al 6,4 % [224]. Esto se tradujo en un aumento de la producción de lana por cabeza. De 1890 a 1900, el incremento fue estimado en un 15 %, llegando a dar cada ovino kilos 2,100. De 1900 a 1914, la suba fue del 33 %, pues cada cabeza proporcionó alrededor de kilos 2,800 [225].

* * *

Este panorama optimista debe ser matizado.

También los grandes hacendados tuvieron ovejas, y en el norte fronterizo con el Brasil, donde el latifundio dominaba, el Censo de 1908 prueba que se hallaban las majadas peor mestizadas: Artigas, Cerro Largo y Rivera.

La clase media rural, huérfana de apoyo crediticio y proclive a imitar algunos rasgos de conducta de la clase alta,

no fue un modelo de eficiencia. Los frigoríficos, por ejemplo, recibían capones, pero no corderos. Estos requerían, "desde el primer momento", según sostenían los compradores ingleses en el "South American Journal" de 1906, "un alimento suculento" que nuestra pradera natural en general no proporcionaba. Ese negocio debíamos dejarlo a los criadores de Nueva Zelandia que ya habían recurrido "al engorde artificial" [226].

En relación a la lana, la comparación con los dominios británicos nos hacía sonrojar. Hacia 1907, las majadas generales australianas proporcionaban algo más de 3 kilos de lana por cabeza [227]. El problema no radicaba sólo en el peso sino también en la diversa calidad. Los estancieros uruguayos proseguían con su tendencia a valorar más el número de sus rebaños que la finura u homogeneidad de sus vellones [228]. Las majadas envejecían y se mantenían ovejas y capones más allá de los 5 o 6 años que la técnica contemporánea aconsejaba. El resultado era que luego del "*...sexto esquileo el vellón iba siendo menos pesado... y las hebras irregulares... La hebra se tornaba cada vez más seca, quebradiza, decolorada*" [229]. Envejecimiento y sistema de explotación rutinario generaban un procreo débil. La Federación Rural lo manifestó en 1909: "*Necesitamos... elevar el porcentaje de nuestras majadas. Actualmente producen un promedio de 22 a 25 % lo que resulta de una abrumadora insignificancia si se compara con lo que normalmente dan las majadas de Australia y Estados Unidos*" [230]. En Nueva Zelandia se llegaba a un procreo del 90 % anual [231].

Los vellones eran, en muchos casos, "un muestreo de finuras que varían del 60 al 80" [232]. La ausencia de homogeneidad dificultaba la clasificación y venta en Europa; la técnica rudimentaria con que se practicaba el mestizaje contribuía a desmerecer el producto. El resultado era que nuestras lanas merinas se cotizaban de 10 a 20 % por debajo de las australianas [233].

2 — Tecnificación de la explotación

La generalización de la máquina que sustituyó progresivamente el "esquileo a mano"; el uso cada vez más frecuente del alambrado de 7 hilos que concluyó con los viejos de 5 y 6 hilos; la incorporación de un sistema racional de señales para

individualizar al ganado ovino; y la acción eficaz que comenzó a emprenderse para combatir el principal flagelo de la especie, la sarna, son todos elementos probatorios de que los cambios de envergadura en el sistema de explotación ocurrían en la esfera del ovino y tenían como protagonista al grupo social que hizo de esa especie su preocupación dominante: la clase media rural. Nada que se le compare —a excepción del baño garrapaticida, usual ya para los vacunos— podía anotarse en el haber de los grandes hacendados.

Hemos anotado en los Tomos III y IV los efectos económicos y sociales que tuvo la paulatina sustitución del "esquileo a mano" por el mecánico. Baste recordar que permitió racionalizar el trabajo "domesticando" la mano de obra, y aumentar el rendimiento de las zafras. Por su elevado costo, la máquina de esquilar no fue propiedad de los medianos hacendados. Eran los grandes, y los empresarios que contrataban las comparsas de esquiladores, los que las compraban. A través de esos empresarios —la mayoría, comerciantes en los pueblos del interior—, la mejora técnica llegó a la clase media rural [234]. Mientras de 1899 a 1904 se importó un promedio anual de 55 esquiladoras mecánicas, de 1905 a 1911 la cifra ascendió a 328, es decir que se multiplicó por 6 [235].

La sarna era la gran plaga del lanar. Luego de su viaje a Australia, el cabañero Miguel Bidart estimó en 1908 que el Uruguay perdía un 10 % de sus zafras debido a esa enfermedad. Los cueros se veían más afectados. En total, y dado el valor promedio de la cosecha, el Uruguay dejaba de percibir 2 millones de pesos anuales [236].

Clase media, hacendados "progresistas" y batllismo unieron sus esfuerzos para combatir el flagelo. El gran remedio consistía en generalizar los baños utilizando específicos de calidad. La importación de sarnífugos aumentó. De 1904 a 1908 el incremento fue del 173 %. Hacia 1913 las cifras indican una holgada duplicación en relación a los volúmenes importados en 1908. La construcción de bañaderos, metálicos, de madera, de mampostería, se generalizó aunque no de manera uniforme. En las regiones donde los grandes hacendados fronterizos daban la tónica a la explotación lanar, Cerro Largo, por ejemplo, en 1913 sólo el 27 % de los establecimientos poseían baños, y más de la mitad se habían construido a raíz de la coacción gubernamental, que se hizo sentir a partir de 1911 [238].

En las otras zonas, en cambio, ya hacia 1912 la Comisión de Hacienda de la Cámara de Diputados llegó a la conclusión de que el 70 % de las ovejas se bañaban con regularidad. La clase media dominaba allí: litoral-sur y centro-sur de la República [239]. En 1913, el ministro de Industrias, José Ramasso, informó en su Memoria "...*que los baños sarnífugos han entrado como práctica habitual en la inmensa mayoría de los establecimientos rurales*" [240].

Hacia 1900, la Asociación Rural propuso al gobierno una ley de Policía Sanitaria Animal que hiciera obligatorios los baños para vacunos, erradicando el vehículo de la tristeza, la garrapata, y para los ovinos, procurando eliminar la sarna. Pero en ese entonces, específicos y baños eran demasiado costosos para el nivel medio de los hacendados, además de carecerse de personal técnico competente para controlar la aplicación de la medida [241]. Al disminuir el precio de los sarnífugos, el costo de los bañaderos, y aumentar al mismo tiempo las utilidades de los estancieros, las sociedades rurales comenzaron de nuevo a presionar al gobierno para que dictara normas tendientes a combatir la sarna. El 8º Congreso Rural reunido en 1909 insistió ante el receptivo Ministro de Industrias, Antonio Cabral, para que aprobara la tan ansiada ley. Los grandes hacendados "progresistas" eran, en general, partidarios de una legislación dura. Se debía declarar obligatoria la cura de la sarna, penar severamente a los que no bañaran las majadas, y prohibir de inmediato el tránsito de animales enfermos [242]. Otros, más sensatos, advirtieron que de procederse con rigidez y premura, la mayoría de los ovejeros no estaría en condiciones económicas de cumplir con las obligaciones. Se inclinaron "por los medios represivos indirectos" durante un tiempo de ensayo prudencial, tal la prohibición del tránsito. Luego se podría imponer el baño obligatorio [243].

Por fin, el gobierno de Williman promulgó la ley de Policía Sanitaria Animal el 13 de abril de 1910, pero, al no reglamentarla, legó el problema a Batlle y su Ministro de Industrias, Eduardo Acevedo [244]. Estos lo hicieron en 1911. Desde el 15 de abril quedó "...*absolutamente prohibido el tránsito o transporte en cualquier forma de ganado ovino atacado de sarna*". Paralelamente el gobierno designó veterinarios departamentales encargados de vigilar las majadas [245]. La reglamentación resultó impracticable. Lo denunció uno de los más

fuertes estancieros del país, Alejandro B. Larriera: "...*como, con rarísimas excepciones todo el ganado ovino del país tiene más o menos sarna*" y la ley no se había difundido lo suficiente en campaña, de aplicarse con rigor, se paralizaría todo el comercio de ganado ovino [246]. El gobierno concedió un nuevo plazo hasta el 15 de diciembre. La reglamentación hacía obligatorios los baños si la División de Ganadería, por intermedio de sus veterinarios, comprobaba en los establecimientos la existencia de sarna; prohibía el tránsito de los enfermos; y establecía una multa de $ 100 en el caso de que la majada transportada no estuviera libre de sarna de acuerdo a la declaración jurada del propietario. Se concedían 5 años de plazo para erradicar por completo la enfermedad, de lo contrario se aplicaría una multa de $ 0,50 por cada animal infectado [247]. Estas medidas parecían tender a llamar la atención sobre el problema más que a resolverlo. En noviembre de 1913 fue aprobada otra reglamentación similar, lo que permite suponer la no aplicación de la aprobada en 1911 [248].

La generalización del alambrado de 7 hilos fue también una consecuencia del auge lanar en estos años, así como de la necesidad de combatir la sarna. Los alambrados medianeros de 5 hilos —todavía abundantes hacia 1900 y los únicos tenidos en cuenta por el viejo Código Rural de 1875— "No satisfacían ya las conveniencias de la ganadería moderna", como sostuvieron los diputados Juan A. Cachón, Pedro Díaz, Julio Muró (h), Eduardo Martínez García, Toribio Vidal Belo, José Pedro Massera, Salvador T. Milans y Fermín Hontou, en 1913. Varios de ellos eran también importantes estancieros. El alambrado de 5 hilos, debido a los anchos espacios dejados entre cada hilo —en particular, entre los tres primeros partiendo del suelo— permitía que las ovejas lo atravesaran con facilidad. Se producían pérdidas, mezclas, y, lo peor, "la contaminación" y difusión de la sarna. Para evitar estos males, se imponía el alambrado de 7 hilos, con una distancia entre el suelo y el primer hilo de 12 cms. y otra de 14 cms. entre el primero, el segundo y el tercero [249].

Los grandes hacendados rutinarios se negaban a hacer esta modificación. Vivían del vacuno, sus ovejas estaban mal mestizadas, y el costo de la inversión les pareció excesivo. Los grandes hacendados "progresistas" y la clase media rural, con excelentes ovinos, buscaban su protección. Sólo el alambrado

de 7 hilos podía contribuir a eliminar el peligro de vivir teniendo como vecinos a los de mentalidad "arcaica" e inmensos fundos.

Ya en 1906, el Congreso Ganadero de Minas, en que predominaron los "progresistas" y la clase media rural, recomendó al gobierno hacer obligatorio el alambrado medianero de 7 hilos [250]. Presionado por estas fuerzas sociales y advirtiendo la trascendencia del problema, Batlle buscó darle solución durante su segunda presidencia. En marzo de 1912, su Ministro Eduardo Acevedo propuso a las Cámaras modificar el Código Rural declarando obligatorio el cerco medianero de 7 hilos. El proyecto era escueto, no mencionaba plazos y exigía la construcción de alambrados con postes cada 10 metros y 7 piques entre ellos [251]. Era evidente que el gobierno se había asesorado con hacendados ricos; estos eran alambrados de lujo, en extremo costosos dada la abundancia de postes y piques. Alertado por el "Congreso Rural Permanente", organismo asesor del Ministerio de Industrias, el Ministro modificó su criterio y aceptó reformas.[252]. Los postes se colocarían cada 15 metros, los piques cada 2 y se otorgaría un plazo de 10 años para modificar los viejos alambrados [253]. El proyecto fue convertido en ley el 20 de setiembre de 1913 [254]. Para la clase media rural, que impulsó la reforma y en buena medida ya la tenía concluida en sus fundos, la inversión no era gravosa, máxime observada la cotización siempre en alza de sus lanas. Era, por el contrario, un aliciente.

Pero los dueños de ovejas deseaban también que se les garantizara su propiedad. El Código Rural, pensado por hombres de otra época, grandes propietarios de bovinos además, no se adaptaba a las nuevas circunstancias. Para el país, la lana era ahora su principal rubro de exportación. Para la clase media rural, la propiedad de la majada, asunto de vida o muerte. Tanto más cuanto que el régimen vigente de señales —así se llaman las que distinguen al ganado menor— facilitaba el robo de majadas enteras, vieja práctica en la que perseveraban con mayor o menor fortuna, capataces, comerciantes de los pueblos del interior, pulperos de las zonas aisladas y aún fuertes estancieros.

El Código Rural de 1875 permitía usar señales "de cualquier forma" con la única condición "de que la usada por un vecino no pueda ser repetida por otro sin que medie una dis-

tancia de 25 kms.". Según los diputados-estancieros que en 1912 criticaron este sistema, "la propiedad" así era sólo "aparente". La distancia de 25 kms. se podía burlar en una noche. Cuando la señal era idéntica, el ladrón-estanciero no tenía por qué preocuparse. Cuando no lo era, le agregaba "...*a las nuevas ovejas un signo cualquiera, en tal forma que resulte una señal de la que también es propietario; en este caso el peligro para el que comete el delito dura los días que requiere la cicatrización de la señal adulterada*". Ello sin tomar en cuenta que, librada la señal hecha a cuchillo en la oreja del ovino al capricho de los estancieros, la similitud entre todas era la norma, siendo la imaginación del hombre más pobre de lo que se piensa [255].

En 1906, el Presidente Batlle y su Ministro de Fomento, Juan Alberto Capurro, remitieron al Legislativo un proyecto de ley por el que se adoptaba como único sistema de señales el ideado por Juan Carlos Blanco Sienra. Los hacendados, sin embargo, protestaron [256], pues ese sistema era discutible y, a su entender, costoso. Exigieron un llamado a concurso para elegir el más racional [257].

En su segunda presidencia, asesorado por el "Congreso Rural Permanente" [258], Batlle y su Ministro Eduardo Acevedo remitieron a las Cámaras otro proyecto que recogía estas aspiraciones. Se convocaría un concurso para determinar "un sistema oficial de señales" bajo el principio "de la numeración progresiva". Un año después de la vigencia de ese nuevo sistema, no podría haber en el territorio de la República "dos señales iguales representativas de propiedades distintas". Las viejas señales caducarían a los 5 años. La ley fue promulgada el 16 de diciembre de 1912 [259].

Capítulo VI
El nacimiento de la cuenca lechera

1 — Causas del desarrollo

Es en este período que nace el "tambo" en el medio rural uruguayo, en particular en la zona de influencia de Montevideo, unos 100 kilómetros hacia el este, oeste y norte. En 1913, el Ministerio de Industrias censó un total de 1.930 "establecimientos de lechería" ubicados en su casi totalidad en las afueras de la capital y en Canelones, San José, Florida y Lavalleja. Se estimó el número de vacas lecheras en 180.000 [260].

El "tambo" urbano había dominado el escenario capitalino hasta muy avanzado el siglo XIX. No podemos, en el estado actual de la investigación histórica, conocer en qué fecha apareció el rural en el abasto de Montevideo. Ya en 1905, una huelga del personal ferroviario hizo que "El Siglo" observara, entre los trastornos que el movimiento causaba, "*...la suba en algunos artículos de primera necesidad, figurando en primera fila la lecha de la que, como es sabido, llegan centenares de hectolitros diariamente de establecimientos de campo situados en los departamentos limítrofes al de la capital*" [261]. Otras fuentes más precisas permiten deducir que fue en estos años que el tambo rural venció al urbano, aunque todavía en 1913 el 15 % del consumo capitalino lo colmaban los tambos situados en la planta urbana, el 20 %, los ubicados en los suburbios, y el 65 % restante "las lecherías rurales" de Canelones, Maldonado, San José, Florida y Lavalleja [262]. Por lo demás, no debemos engañarnos: la mayoría de los 1.930 establecimientos censados en 1913 por el Ministerio de Industrias y calificados de "lecherías", eran explotaciones agrícolas o ganaderas que tenían, como "anexo", un lote de lecheras. El tambo como ocupación exclusiva era aún oficio de pocos. Pero estaba ocurriendo que lo que surgiera como anexo fuese más rentable que la vieja agricultura cerealera o la ganadería tradicional. Varias causas se conjugaron para ello.

La irrupción del ferrocarril en el sur, partiendo desde Montevideo, permitió la implantación del tambo rural. El viejo sistema de transportes —carreta o carro— impidió hasta por lo menos 1880-1890 el arribo de la leche desde Canelones, San José o Florida. Traqueteo y viaje lento se conjugaron para alterar el producto. La vía férrea eliminó este problema en el sur, aunque, como observaremos, no lo hizo más que en las cercanías del gran centro de consumo, a una distancia máxima de 100 kilómetros.

El crecimiento de la demanda capitalina fue el otro gran motor. Ese crecimiento, muy importante entre 1900 y 1908 (un 15 %), fue mayor, un 20 %, de 1908 a 1914. Mientras en el primer período el ritmo anual se acercó al 1,66 %, en el segundo ascendió al 2,85 % [263]. La población no sólo aumentó; también modificó sus hábitos alimenticios y su nivel de vida.

La inmigración, y la difusión de la pediatría moderna de origen francés, dieron un valor mayor a los productos lácteos. Desde Italia, España y Francia llegaron hombres habituados al consumo de queso y leche. Los consejos médicos insistían en la función esencial que para el crecimiento y la nutrición del niño tenía la ingestión diaria de leche [264]. La elevación del nivel de vida urbano, fruto de la prosperidad que el batllismo se esforzó por generalizar a las clases medias y proletarias, ensanchó más la demanda.

En 1913, el Director de la Oficina de Análisis dependiente del Ministerio de Industrias, estimó que *"...el consumo diario de leche en Montevideo es de 70.000 litros, en donde cada habitante utiliza, término medio, 225 gramos de leche"*. La elaboración de quesos y manteca absorbía casi el 50 % de la producción láctea del país; el consumo directo, el resto.

Esa producción no satisfacía a la demanda. Ahí radicó el secreto del nacimiento de la cuenca lechera en los departamentos vecinos a la capital, y la explicación de los elevados arriendos que podían pagar los tamberos.

Para cubrir los pedidos se debió recurrir a la importación desde la lejana Europa o la Argentina. De 1906 a 1910 se importó un promedio anual de 3.680 kilos de manteca, 150.000 de crema, 3.800 de leche condensada y 156.000 de queso. Ello significaba, traducido a producción láctea, unos 4 millones de litros. Es decir que, tomando en cuenta el consumo anual de Montevideo —28 millones de litros—, la importación reve-

laba un déficit de la producción nacional en relación a la demanda del orden del 14 %. Tal situación permitió a los productores obtener buenas utilidades. Estas, empero, pudieron ser superiores de no existir "un verdadero ejército de comisionistas" que se interpuso entre el tambero y el consumidor, como lo denunció el Ministerio de Industrias en 1913 [265].

El batllismo, de su lado, apoyó la lechería. Para estos dirigentes políticos tan preocupados ante el despoblamiento de la campaña y obsesionados por combatir al latifundio ganadero rutinario, la industria lechera era una panacea, como observaremos en futuros estudios. La ambición de convertirnos en la Suiza o la Dinamarca de América impulsó a Batlle y sus ministros, en particular a partir de 1911. La lechería poblaba el medio rural, diversificaba la producción, y podía servir de base a la implantación de cremerías en el campo, o grandes industrias derivadas en la capital y localidades del interior. Basándose en estos razonamientos, el gobierno elevó los derechos a la manteca y a la crema de leche importadas desde Argentina por ley del 4 de junio de 1913 [266].

2 — Rasgos originales de la explotación lechera

El tambo como actividad especializada significó un cambio de rumbo en la orientación que hasta ese entonces siguiera la ganadería bovina. La vieja estancia de la edad del cuero al pasar a la de la carne varió su esquema productivo, pero mantuvo ciertos rasgos del pasado. La producción siguió siendo zafral; sólo una vez al año el hacendado entraba en contacto con el mercado, al vender sus reses al saladero y al frigorífico. Durante el resto del año la labor consistía en cuidar el ganado de cría y engordar las reses dispuestas para su venta a fines de la primavera. El fruto de la estancia seguía siendo un producto en bruto: el novillo. La estancia que incorporó el ovino a partir de 1860, asistió a una modificación importante: el fruto era ahora un derivado del animal —la lana— y no el animal mismo. Pero el rasgo zafral se mantuvo. En ambos casos se debían cuidar los vientres, germen de los futuros procreos. Los animales machos proporcionaban el grueso del ingreso anual: el capón, cuando se vendía por su carne, y el novillo. Los dos sexos eran necesarios. La hembra, para la reproducción; el macho, para la venta.

En otras palabras: en la estancia vacuna-ovina el productor se adaptaba al ritmo de la naturaleza y extraía de él sus ganancias. El equilibrio entre los sexos no se modificaba; por el contrario, de su mantenimiento derivaba el crecimiento del rodeo o la majada. El ritmo zafral con que se entraba al mercado influía en la estructura mental del productor. El mercado lo dinamizaba y tiranizaba sólo una vez al año; el resto del tiempo vivía fuera de él.

El panorama era diferente en la explotación lechera. Aquí el hombre debía modificar la naturaleza del ganado. Las hembras eran las protagonistas, no los machos; tanto es así que a menudo se sacrificaban los terneros para que las vacas, al no amamantarlos, aumentaran su rendimiento en leche. Las pariciones debían ser más frecuentes y para ello se debía rotar. La parición engendraba el incremento de la producción láctea, de ahí que se buscara la llamada "de invierno", precisamente para el momento en que, por falta de alimentación adecuada, la leche disminuía. El animal valía por lo que producía, no por sí mismo. Sacrificar una vaca lechera era una herejía, pues ella —al igual que la oveja—, tenía el precio fijado por su producción, no por sí misma. En este sentido la vaca era una auténtica máquina que daba un producto —la leche— del cual incluso podían extraerse, mediante tecnologías apropiadas, otros: crema, manteca, quesos.

El contacto con el mercado era constante. La demanda, diaria, y la leche, producto almacenable por breve tiempo, obligaban a mantener una producción permanente.

La estructura mental del tambero no pudo menos que registrar estos hechos. Su animal requería ser manejado con un criterio que violentaba las leyes de la naturaleza y se adaptaba a las del mercado (sacrificio del terneraje macho, pariciones de invierno, castración u ovariotomía que permitía obtener leche más rica en grasas). Además, el mercado presionaba día tras día al tambero. El producto del animal era su obsesión, y no el animal, al que sacrificaba en su naturaleza para beneficio de la leche en cantidad y calidad; el precio lo gobernaba pues el mercado lo azuzaba todo el año. La mentalidad burguesa halló buena base en estas características del modo de explotación. Todo lo contrario de lo que le ocurría al hacendado tradicional.

* * *

La actividad lechera estuvo, por lo general, en manos de integrantes de la clase media rural, diferentes tanto de los grandes hacendados como de los medianos dedicados de preferencia al ovino.

El tambo no requirió por estos años un elevado capital de instalación: el campo se arrendaba; el ganado lechero era barato en la misma medida en que era malo y se diferenciaba poco del común; los galpones de ordeñe tenían piso de tierra y techo de paja en la mayoría de los casos; la maquinaria (de ordeñar, de refrigerar), casi desconocida. Dados estos rasgos, la lechería era una actividad ideal para el empeñoso inmigrante con conocimientos traídos de su patria de origen. Los "suizos de Colonia" ya se habían dedicado a la lechería pero viviendo más de la venta de los subproductos de la leche —quesos y manteca— que de ésta. Esos subproductos eran los transportables por los viejos medios: carro, carreta y río; y los suizos habían llegado antes de la era ferroviaria. Fueron los vascos —que arribaron en plena expansión férrea— los que protagonizaron el nacimiento y desarrollo del típico tambo rural, habiéndose iniciado a menudo con el tambo urbano, instalado en Montevideo o las capitales del interior [267]. La lechería era, además, una forma de explotación que requería la "constante dedicación personal", no pudiéndosela abandonar a los administradores o capataces [268]. La vigilancia del ordeñador, la venta diaria en el mercado, el cuidado del tambo y el ganado, exigían "el ojo avizor del amo". No permitía el ausentismo; por el contrario, su marcha como empresa determinaba la permanencia del dueño en el puesto de dirección.

Las explotaciones raras veces superaron las 300 o 400 hectáreas. De acuerdo al Censo de 1913 había en la cuenca lechera un total de 1.930 tambos que explotaban unas 180.000 vacas, o sea, cerca de 100 por establecimiento [269].

La clase media dominaba la nueva actividad.

En primer lugar, porque la lechería, al requerir más mano de obra que la ganadería tradicional, ambientaba el trabajo familiar. Ordeñar, recoger el plantel de vaquillonas, vigilar más sus frecuentes pariciones, sembrar y cosechar los forrajes que alimentaban este ganado transformado en máquina de hacer leche, eran tareas que demandaban abundante número de trabajadores. Algunos grandes hacendados, en la etapa experimental de la explotación lechera, creyeron encontrar la solu-

ción dividiendo parte de sus inmensos fundos en pequeños tambos de 200 o 300 hectáreas, al cuidado cada uno de una familia criolla o vasca. El trabajo, en efecto, se adaptaba a la explotación familiar y en estos casos excepcionales, valga el juego de palabras, a la explotación de las familias. Lecherías "modelo", elaboradoras de quesos y manteca en gran escala, funcionaron un tiempo con este sistema en Soriano, Colonia, Maldonado y Rocha. El contrato celebrado con las familias de tamberos era leonino: éstas recibían la chacra y las vacas; el hacendado-industrial les pagaba la leche a razón de 45 o 50 milésimos el litro —en Montevideo el consumidor abonó hasta $ 0,12—, les suministraba el alimento en un almacén suyo donde las familias tenían cuenta corriente "a los efectos de la manutención", la que saldaban también con la producción. En casos extremos, la racionalización, en busca del mejor aprovechamiento de la mano de obra, impuso separar lo más posible los ranchos para evitar que "los peones tamberos perdieran tiempo visitando a los vecinos". Se buscaron familias con muchos hijos menores de 15 años —mujeres y varones— para poder ordeñar el mayor número de vacas [270].

Este "modelo" que combinó la gran estancia y el tambo, no prosperó. En parte fundamental porque eran escasísimos los hacendados con un espíritu de lucro tan desarrollado como el aquí expuesto. Mantener cultivos y vigilar el trabajo del numeroso personal requería dedicación casi exclusiva. La ganadería tradicional, sin tantos trabajos y desvelos, rendía seguras y magníficas utilidades. Además, la división de la hacienda en chacras hacía difícil el control y, por tanto, escaso el rendimiento. Empero, el modelo de explotación familiar marcó una pauta. A ella se adaptaron casi todos los establecimientos independientes de la cuenca. Sólo cuando los hijos no bastaban eran contratados peones de afuera. Un tambo "tipo", de los censados en 1913, poseedor de cien vacas que daban un promedio de 3 litros de lecho diarios, necesitaba por lo menos 3 ordeñadores y "un apoyador". Pastando esos animales en 200 o 300 hectáreas, la ocupación por hectárea resultaba ser 3 o 4 veces superior a la brindada por el ovino, y 7 u 8 veces superior a la brindada por el vacuno en la hacienda tradicional [271].

En segundo lugar, dada la orfandad técnica del sistema de explotación imperante, era imposible concentrar muchas

lecheras por establecimiento. Lo explica, en parte, la ausencia de máquinas ordeñadoras. También incidió otra circunstancia: la vigilancia personal del dueño —rasgo que parecía consustancial al utilaje y al sistema de explotación imperante en la época— se adecuaba más a la mediana explotación que a la grande.

En tercer lugar, para hombres con escaso capital inicial la explotación mediana era la única posible. La lechería debió pagar desde sus orígenes los más elevados arriendos del país. También era la única explotación rural que podía abonar esa gabela, llegando a desplazar a la agricultura cerealera en Canelones, San José, Florida y Lavalleja [272]. En esas condiciones era imposible el tambo en gran escala, a no ser que la tierra fuera propiedad del productor. Pero ésta fue explotación de arrendatarios, no de propietarios. Estos vivían de sus rentas en Montevideo; el ausentismo era la norma cuando se poseían bueno campos en las carísimas cercanías de la capital. La lechería, "que nosotros sepamos", decía un periodista de "El Siglo" en 1905, era la "única explotación" que podía abonar "esos precios" del arriendo "cerca de Montevideo" [273].

El tambo estaba forzado, como la agricultura en otros tiempos, a vivir cerca del gran centro de consumo: Montevideo. Para ello se combinaron dos factores: la índole perecedera del producto —la leche—, y las deficiencias del sistema de transporte en el país.

Como luego observaremos, la mayoría de los tambos rurales carecían de sistemas de enfriamiento o refrigeración de la leche. En el verano, eso significaba que el producto no debía tardar más de tres horas en llegar al consumo. En el invierno, el plazo se alargaba, pero siempre el tiempo era la pesadilla del tambero... y del consumidor. Conducida por pésimos caminos, en carros lentos, la leche podía llegar a la estación del ferrocarril transformada en crema debido al traqueteo de los primitivos medios de locomoción. Si ese riesgo se evitaba, sobrevenía el del ferrocarril. La Compañía del Central carecía de vagones frigoríficos. Transportaba la leche *"en los trenes más lentos, llamados también trenes de leche"*, que marchaban de día, cuando el calor apremiaba, y no de noche. En las estaciones no se disponía de un local techado *"...y bien ventilado, donde los tarros de leche quedaran a cubierto de los rayos del sol"*. La empresa del Central exigía, además, que

los tarros estuvieran *"en la estación por lo menos con 20 minutos de anticipación a la salida del tren"* [274].

La Federación Rural sintetizó las quejas de los productores en 1910: *"...la leche y otros productos alimenticios vienen en pésimas condiciones en los ferrocarriles... en los mismos vagones en que viene la leche, vienen los recados, los colchones y los forrajes, que pueden ser vehículo de enfermedades de todo género. Además, en completo hacinamiento viene todo género de mercancías y encomiendas y algo más: cadáveres de seres humanos fallecidos de cualquier enfermedad que son recibidos como una carga cualquiera sin saber cuál ha sido la causa de la defunción!... Aparte de eso, la leche transportada en el verano en esos vagones caldeados por el sol, desde zonas lejanas, en nuestros ferrocarriles-carretas, sufre alteraciones conocidas que determinan, especialmente en los niños, numerosas enfermedades del tubo digestivo..."* [275]. En 1911, el 10º Congreso Rural pidió a la empresa británica la *"...adopción de vagones frigoríficos para transportar la leche"* [276]. Ellos nos hubieran permitido imitar el ejemplo argentino: en Buenos Aires se recibían casi 1.500.000 litros de leche *"...no tan sólo de la Provincia de Buenos Aires sino de Corrientes y Santa Fe"*. A veces el producto recorría 700 kilómetros en pleno verano sin descomponerse. Lecherías como "'La Martona", con una salida diaria de 125.000 litros, podían cumplir a satisfacción del consumidor bonaerense sus servicios por "usar los vagones frigoríficos" [277].

Las características del transporte ferroviario y lo perecedero del producto fueron las causas del establecimiento de la cuenca lechera en las cercanías de la capital. Eso obligó a los tamberos a arrendar los campos más caros del país. Lo dijo la División de Ganadería del Ministerio de Industrias en 1911: *"...en la actualidad la leche de consumo en Montevideo es producida en un radio de acción que rara vez pasa de 100 kms., zona justamente donde el precio alto de las tierras y como corolario la elevación de los arrendamientos, dificultan la explotación de esta industria, encareciendo la materia prima. Si nuestras empresas ferrocarrileras contaran... con algunos vagones frigoríficos, el abastecimiento de Montevideo pudiera hacerse con leche traída de Rivera. En las circunstancias actuales y con los horarios desastrosos puestos en práctica por el Ferrocarril Central no es posible enviar leche a Montevideo*

si ella no es producida en la zona de que hablaba. . .: la leche viene de Minas, por ejemplo, es ordeñada a las 6 am y al consumirse tiene de 24 a 30 horas de extraída, pudiéndose calcular por lo tanto hasta dónde habrá llegado la pululación microbiana. . ." [278].

* * *

Esta nueva clase media rural, que no tenía por qué contar hacia 1900 o 1910 con un capital de instalación elevado debido a circunstancias referidas, necesitó en cambio un capital de giro muy alto comparado con el requerido por el negocio ganadero tradicional. La elevadísima renta del suelo cercano a la capital, el gasto en mano de obra y el cultivo de forrajes, convirtieron al tambo en actividad que movía grandes sumas de dinero. Eso lo puso fuera del alcance del pequeño capitalista y lo reservó al grupo de los medianos.

Por otro lado, entre los elevados gastos —siendo el arriendo el más agobiante— y el precio de la leche en el mercado, el tambero para lucrar debía mantener un cuidadoso equilibrio. Ningún miembro de la sociedad ganadera estuvo como él tan sometido a las presiones "puras" de la economía. El arrendamiento, fijado anualmente, se llegó a abonar mes por mes y no en el clásico enero, como lo hacían los restantes hacendados. El mercado fluctuaba ante la irregularidad de la producción (*). Todo debía ser calculado. Aquí, poseer una mentalidad burguesa y moderna no era una alternativa, era una necesidad.

(*) En 1911, por ejemplo, el consumo diario de manteca en Montevideo fue calculado en 800 a 1000 kilos. El precio "**...varía de $ 0,50 a $ 1,20 el kilo, según la escasez del artículo en plaza y en la Argentina, pues como se importa crema del país vecino, los precios de la manteca argentina influyen también sobre la nuestra**". (279) En cuanto al precio de la leche, aunque mas estable, también experimentaba variaciones. De 1903 a 1911 permaneció en $ 0,08 al consumidor; en 1913 ascendió a $ 0,10. Pero estos informes pecan de optimismo. (280) En el invierno ascendían ante la merma de la producción debida a la deficiente alimentación de las lecheras. Escribió Carlos M. Maeso en 1910: "**Hay pueblos en nuestra campaña donde sólo es posible obtener leche a determinadas horas del día y a veces ni entonces. Invariablemente durante el invierno o época de seca, cuando los pastos naturales escasean, se nota una gran merma en la producción de leche...**". (281) En ellos, durante el invierno se la abonaba a se conseguía, a $ 0,15 el litro. (282)

3 — Características y deficiencias del tambo rural

El dinamismo de esta clase media integrada en su mayoría por vascos, recibe una primera confirmación con el mero hecho de su dedicación a una explotación nueva. Emprender esa "aventura" en el país, era típico de inmigrantes; perseverar en ella y romper con los viejos esquemas de la explotación criolla —la separación total entre ganadería y agricultura, por ejemplo— revelaba de nuevo el espíritu de empresa de que podía hacer gala la clase media rural cuando el mercado la alentaba.

Pero la mayoría de los tamberos sufrió la presión conjugada del brutal arriendo y su ignorancia zootécnica. De estos hechos diversos y de naturaleza distinta derivan los rasgos originales del tambo hacia 1913-1914.

En 1909 y 1910 las fuentes coinciden en señalar que la producción de leche era zafral debido a la ausencia casi total de cultivos forrajeros. En invierno era imposible pretender "*...que una máquina tan perfecta como la vaca lechera transforme en leche el combustible que no se le dá*". Para Carlos M. Maeso, el tambo "está entre nosotros todavía en la edad de piedra" [283]. La División de Ganadería del Ministerio de Industrias señaló en 1909 que de "*...los 26 principales establecimientos lecheros que se presentaron a la proveeduría de los establecimientos dependientes de la Asistencia Pública [se comprobó] en la mayoría de ellos la falta de chacras, es decir que si el otoño se presenta seco, la producción lechera tenía una merma de un 50 % por lo menos*". Lo prueba lo sucedido a raíz de la sequía de 1910-1911 en que la cuenca lechera sufrió su propia inercia: las importaciones de leche condensada, crema, manteca y quesos desde Argentina se duplicaron [284]. El mal del país, según el ing. agr. Carlos Praderi, radicaba en que todos los productores rurales practicaban la explotación extensiva basada en el prado natural: ganaderos, agricultores y tamberos [285].

Pocos años después —1913— el panorama ha cambiado. El Censo realizado por el Ministerio de Industrias entre 54 tambos representativos de 3 departamentos de la cuenca, Canelones, San José y Florida, reveló que casi el 100 % de los mismos poseían plantaciones de forrajes en escala más o menos amplia. Hacia 1915 el carácter zafral de la producción

lechera se ha atenuado. Todavía hay una fuerte disminución de las entradas de leche a Montevideo durante el otoño e invierno (de abril a setiembre), pero la regularidad del aprovisionamiento es más notable que sus fluctuaciones. Mientras en los meses de la primavera y verano, cuando el pasto y las pariciones abundaban, el promedio en kilos de leche y crema transportados por ferrocarril hasta Montevideo era de 2.750.000, en los de otoño e invierno descendía a 2.194.000, es decir sólo un 20 % [286].

Es que la producción lechera no podía ser, como la ganadera tradicional, zafral por entero. El mercado capitalino exigía el producto día a día; de no adaptarse siquiera globalmente a esa exigencia, la cuenca lechera sufriría un colapso y el producto extranjero —argentino en este caso— se impondría. El mercado mundial que requería nuestras carnes, en cambio, se abastecía de diversos proveedores y en cierto sentido nos beneficiábamos de nuestra posición geográfica; los cuartos congelados, productos de la primavera y el verano del hemisferio sur, llegaban al hemisferio norte en pleno invierno, cuando por ese mismo motivo la producción local escaseaba. Ninguno de estos rasgos existía en la demanda capitalina. Ella era tan intensa en invierno como en verano. Ella impuso al tambero lo que era inusual en la campaña: la asociación de la agricultura forrajera a la ganadería. Lo afirmó en 1913 el Inspector Nacional de Policía Sanitaria Animal, Ernesto Bauzá, al comentar los rasgos más comunes observados en los tambos rurales de la cuenca: *"El racionamiento de los animales es, en general, bueno, los campos son muy fértiles y los establecimientos lecheros buscan siempre para su ubicación terrenos aptos para hacer agricultura forrajera... Durante la buena estación se recogen los forrajes sembrados que se emparvan y almacenan para la época de pobreza de las pasturas... hoy es rarísimo encontrar un establecimiento sin chacra, de lo cual se deduce que la alimentación de nuestro ganado lechero es, salvo muy raras excepciones, buena"*.

Las carencias se observaban en otros rubros de la explotación.

La mayoría de los tamberos utilizaron como lecheras a las vacas mestizas Shorthorn o Hereford. De éstas no se podían extraer más de 500 litros de leche por año. El Shorthorn manejado no era el de la variedad lechera, sino el corriente,

es decir, el buen proveedor de carne. En cuanto al Hereford, sus aptitudes lecheras eran nulas. De los 54 establecimientos descriptos en 1913, el 60 % tenía vacas de este tipo, un 7 % de raza Suiza, un 35 % Holandesa, que produce gran cantidad de leche aunque con poca gordura, y sólo un 6 % poseían vacas Normandas las que, aunque producen menos leche que la Holandesa, compensan por su abundancia en gordura. Dadas las condiciones del mercado y el déficit en cremas y mantecas, la Normanda era el ideal, según los consejos técnicos de la época [287] (*).

La ignorancia de los productores conspiraba contra la mejora del ganado lechero. Ella era una consecuencia de la tardanza con que el Uruguay inició su capacitación tecnológica (en 1907-08, con las Facultades de Agronomía y Veterinaria), y del sistema —si así podía llamársele— empleado para mestizar por el resto de las clases productoras rurales, en particular la que controlaba el grueso de los vacunos. En 1910, Carlos M. Maeso opinó: *"Querer explotar la industria lechera en nuestro país sobre la base de las vacas Hereford o Durhams que pueblan nuestras estancias y que ahí se crían únicamente a campo es un absurdo"* [289].

Aunque algunos cabañeros pioneros trajeron razas lecheras —Holandesa, Jersey, Normanda— [290], la norma era el olvido en beneficio de las razas de carne [291]. Ese descuido obedeció a razones económicas. *"La mayoría de nuestros lecheros ignoran las características de las diferentes razas lecheras como es fácil convencerse viendo que dan preferencia a la Holandesa, otros a la Durham, Hereford, etc."*, decía Ernesto Bauzá en 1913. La estadística confirma su opinión. Consultados sobre las razas "preferidas", el 51 % de los tamberos se inclinó por el Durham y el Hereford, el 4 % por la Suiza, y sólo el 33 % por la Holandesa y el 10 % por la Normanda.

Esto se tradujo en un escaso rendimiento de leche por cabeza, a pesar de los esfuerzos realizados en el terreno de la alimentación del animal. La descripción de 1913 proporciona las pautas. El grupo mayoritario, 34 % de los tamberos, obte-

---

(*) El Censo de 1908 dio un total de 565.854 vacas lecheras, la mayoría de las cuales sólo lo eran de nombre, según apreciaciones de veterinarios e ingenieros agrónomos. Esto significaba el 13 % del stock total de vientres del país, cuando en Nueva Zelandia en la misma época ese porcentaje se elevaba al 40%. ([288])

nía un rendimiento diario por cabeza de 3 litros a lo máximo; un 20 %, 4 litros; un 13 %, 5 litros y un 6 %, 6 litros. De 7 a 11 litros eran obtenidos por el 27 % restante. Estos últimos combinaban buena alimentación, razas adecuadas y técnicas de ordeñe modernas. El 73 % de los tamberos, en cambio, no pudieron conjugar todos estos factores.

Un 15 % todavía practicaba el sistema de las pariciones de primavera. El 85 % restante adoptó el de las de invierno, más racional por cuanto permitía obtener mayor rendimiento en los meses en que los forrajes escaseaban (*).

En cuanto a las técnicas de ordeñe, higiene y preservación del producto, el primitivismo fue la norma. Casi el 100 % de los establecimientos descriptos en 1913 practicaban el ordeñe previa apoyatura del ternero. Este hacía descender la leche, luego actuaba el ordeñador. Los inconvenientes eran múltiples. El trabajo se enlentecía y complicaba teniendo que arrear y sujetar, además de las vacas, a los terneros; el tambo que trabajara con 100 o 200 cabezas a la vez, era casi ingobernable; las vacas producían menos con el ternero al lado, guardando muchas veces para éste parte de su leche; los balidos y la agitación afectaban el rendimiento.

Algo más del 50 % de los establecimientos carecía de galpón para ordeñar. Se ordeñaba "...*a descubierto en un corral, práctica que tiene el inconveniente de que en invierno los animales arrastran sus pezones muchas veces en el barro, impurificando la leche, y en verano nubes de polvo levantadas con el viento contaminan al mismo tiempo la leche*". El ordeñe en esas condiciones era antihigiénico y reducía la producción al no existir el sosiego necesario para que el ganado se sintiese psicológicamente predispuesto a darle al hombre lo que era el fruto de un complicado proceso psico-físico: la leche. Ya los más experimentados tamberos sostenían que en la maniobra del ordeñe debía reinar la rutina y la paz más absoluta. Era condición "sine que non" para obtener todo lo que la vaca lechera podía dar [292].

En cuanto al escaso 50 % que poseía galpones de ordeñe, la mayoría, el 68 %, lo había construído con paredes de terrón o algunas maderas, pero el piso era indefectiblemente de

---

(*) Sabido es que la secreción de leche aumenta a raíz de las pariciones, de ahí el necesario fomento de las "de invierno".

tierra. Aquí, según el veterinario Bauzá, "*...radican en no despreciable parte, las malas condiciones de las leches de consumo*".

La explotación alcanzó su tono más rudimentario y antihigiénico —lo que provocó obvias consecuencias económicas negativas— por no enfriar la leche la mayoría de los tamberos. Un 59 % no lo hacía, el 41 % restante poseía sistemas de enfriamiento primarios en la mayoría de los casos. El enfriamiento de la leche enseguida del ordeñe era esencial pues "detenía en su desarrollo infinidad de agentes microbianos" y así el producto se conservaba durante las largas horas que debía esperar en las estaciones ferroviarias, a los "trenes lecheros", o a los carros que en Montevideo lo llevaban al consumidor. Las máquinas de enfriar no eran costosas y el agua fresca podía ser un buen elemento refrigerante. Esa mejora no tardó por esto en generalizarse [293].

* * *

El nacimiento de la cuenca lechera fue una consecuencia del desarrollo montevideano. En este caso, la ciudad dinamizó con su demanda al medio rural de sus aledaños, alentándolo a diversificar su esquema productivo. Sobre el tambo, en manos de la clase media rural, pesaron empero, dos hipotecas: a) la enorme "renta de posición" que debían abonar los productores a los propietarios ausentistas. Esto era una directa consecuencia de la índole del producto —su carácter perecedero— pero más que nada de la deficiente infra-estructura de transportes. La lechería pagaría esos enormes arriendos mientras esa infra-estructura no se modificara en costos y técnica. b) La dependencia del consumo capitalino colocó al tambero en una situación peculiar entre sus pares rurales. Prosperaría en la misma medida en que la ciudad y la capacidad adquisitiva de sus habitantes lo hicieran; sufriría, en una palabra, el destino de las clases medias y proletarias urbanas. Ello, a la larga, podía enfrentarlo, en épocas de crisis, con gobiernos que buscaran congraciarse con las masas montevideanas manteniendo bajos los precios de la subsistencia a costa del productor.

Esta nueva forma de explotación ganadera fue la primera en depender del mercado interno ya que se había forjado al amparo de su crecimiento.

Sección II

HACIA EL TRIUNFO DEL FRIGORIFICO

PARTE I
DIFICULTADES EN LA INDUSTRIA DE CARNES (1905-1911)

Capítulo I
El estancamiento de la vieja industria

1 — ¿Estancamiento o crisis en la producción tasajera?

Aun cuando los contemporáneos hacían frecuente referencia a la crisis del tasajo, y sin negar cierta validez a ese enfoque, creemos más acertado hablar de estancamiento. Lo prueba el análisis de los volúmenes exportados. De 1895 a 1904, un promedio de 53 millones de kilos, con una baja significativa a partir de 1901 y 1902 que la faena enorme de 1903 y 1904, alentada por la crítica situación política, permitió ocultar hasta 1905. De 1905 a 1911 el promedio desciende a 48 millones de kilos, es decir, un escaso 9,4 %. Tanto menos se puede hablar de crisis, cuanto que el descenso no fue continuo: otra vez un hecho fortuito, la sequía de 1910 y 1911, hizo elevar los volúmenes de esos años a 52 y 53 millones de kilos respectivamente. Considerada la exportación global del período, se advierte estancamiento y leve descenso, pero no crisis.

Al analizar el principal de los mercados tradicionales del tasajo uruguayo —Brasil— deben, en cambio, mencionarse dificultades que estaban al borde de conducir a una crisis de proporciones. Las compras de Brasil, que en el período 1895-1904 alcanzaron un promedio de 39,5 millones de kilos, descendieron entre 1905 y 1911 a 28,4 millones anuales, es decir,

28,1 % menos. Pero Cuba compensó, en gran medida, esa baja [294].

Todavía en 1911 el saladero era rentable y capaz de expandirse. En Rocha surgió uno nuevo ese año; en 1912 y 1913, un poderoso sindicato inglés compró varios, situados en la frontera del Brasil con el Uruguay, a capitalistas nacionales. La transacción importó casi 1 millón de pesos [295].

Tampoco hubo "plétora" de ganado vacuno, consecuencia inevitable de una real crisis saladeril. Por el contrario, saladeristas, y periodistas menos interesados, estuvieron acordes en señalar que las industrias de la carne —saladeros, frigoríficos y fábrica Liebig's— absorbían toda la producción bovina nacional, algo debilitada, es cierto, por razones climáticas y derivadas del sistema de explotación ya expuestas. Opinaron los saladeristas en 1911: *"Existe error en suponer que, a pesar de haber aumentado la producción de tasajo dentro de Brasil, nuestro país esté abocado a una cercana crisis; muy al contrario, el país tiene asegurada la salida de sus haciendas"* [296]. Sostuvo el editorialista de "El Siglo", muy vinculado a los intereses ganaderos por ese entonces: *"La explotación racional de la riqueza pecuaria de la República no podrá suministrar anualmente materia prima en mayor cantidad que la que hoy ofrece al consumo nacional, a la salazón y a los establecimientos de conservación de carnes, tampoco es sensato asegurar un aumento importante del capital ganadero..."* [297].

Pero, aún cuando no existiera crisis en la industria, sí había una situación conflictiva en el mercado brasileño y en la relación entre saladeristas y estancieros. He ahí los talones de Aquiles de la industria del charque, los que a largo plazo podían llevarla a la ruina: su principal mercado reducía año a año las compras; sus abastecedores —los estancieros— producían novillos cada día más caros— aunque, por cierto, no siempre mejores—, que los saladeristas debían depreciar para continuar trabajando con ganancia. Por las dificultades externas e internas la vieja industria estaba condenada. Pero hubiera gozado de más larga vida si no se hubiera producido, a partir de 1912, como comprobaremos, el brusco incremento de la demanda de ganado por los frigoríficos.

2 — Causas del estancamiento

a) *El fiscalismo brasileño.*

Los mayores problemas que el saladerista oriental enfrentó en sus mercados tasajeros tradicionales acaecieron en Brasil. El primer historiador de nuestra economía, a la vez contemporáneo de estos sucesos desde las más altas esferas del gobierno batllista, Eduardo Acevedo, atribuyó a la permanente elevación de los derechos de aduana cobrados por las autoridades brasileñas al tasajo platino lo más grave de las dificultades [298].

Es cierto que las tarifas aumentaron, pero no que lo hicieran sin interrupción ni que este motivo fuese el único obstáculo que se oponía al ingreso de nuestras carnes saladas.

De 1895 a 1904, diez años, los derechos de importación subieron de $ 1,25 por animal faenado a $ 4,35, es decir, el 248 %; de 1905 a 1907, tres años, se elevaron de $ 4,35 a $ 9,50, el 118 % [299]. Los grandes aumentos ocurridos en 1905 y 1907 repercutieron en el Uruguay produciendo alarma entre estancieros y saladeristas. Eduardo Acevedo, ahora como periodista, afirmó en 1907: "...*las carnes saladas deben merecer y merecen todavía todas las simpatías y la protección del Estado. Ellas permiten el aprovechamiento de animales que no servirían para el frigorífico y para la exportación en pie y seguirán actuando durante los 15 o 20 años que todavía necesitan nuestros estancieros para generalizar el alto mestizaje... Suprimido el charque los estancieros se arruinarían en el curso de la evolución...*" [300]. La Asociación de Ganaderos envió una nota al Ministro de Hacienda, José Serrato, en 1905, llamándole la atención sobre los riesgos [301], y la Asociación Rural, de acuerdo por esta vez con los saladeristas, pidió al gobierno iniciara gestiones para un pronto tratado de comercio con el Brasil que permitiese un respiro al tasajo oriental [302]. En 1907, nuevas voces de alarma desde las mismas tiendas, reclamaron otra vez la urgencia en entablar negociaciones diplomáticas de inmediato [303].

Desde 1908 retornó la tranquilidad a los ánimos: el gobierno brasileño no volvió a elevar sus tarifas al tasajo.

¿Qué motivaciones tuvo esta política fiscal del Brasil, excesiva y cambiante a la vez?

La elevación del impuesto es fácil de explicar. El advenimiento de la República en 1889 fue también el reflejo político de un hecho social y económico en Brasil: el desplazamiento de su centro de gravedad desde el norte azucarero, necesitado del tasajo, al centro-sur paulista y riograndense, productor de café, ganado y artículos manufacturados. Este cambio en el liderazgo tuvo repercusiones en la Hacienda brasileña [304]. Era fácil la alianza entre los saladeristas riograndenses y los cafetaleros paulistas: el Estado debía obtener mayores recursos de su régimen impositivo a fin de facilitar, a la vez que la compra de los excedentes de las cosechas de café (fenómeno que comenzó en 1906), la protección de la industria saladeril riograndense de sus competidores platenses. Todo se resolvía elevando los derechos de aduana [305].

La restauración de la paz interna en Río Grande del Sur y el proteccionismo, permitieron crecer a su ganadería y saladeros. Estos últimos, que eran ya 29 en 1907 [306], faenaron 290.000 reses como promedio anual de 1895-96 a 1902-03, y 390.000 de 1903-04 a 1907-08, un incremento del 34 % [307]. La participación de Río Grande del Sur en la matanza saladeril total (Uruguay y Argentina incluídos), fue ascendiendo del 22,3 % en 1895-1901, al 31 % en 1902 y 1903 y al 36,3 % entre 1905 y 1910.

A pesar de esto, los saladeristas y estancieros orientales se alarmaban en demasía.

En primer lugar, porque en esos mismos años la caída de la faena saladeril argentina fue más acentuada que la uruguaya. Los saladeros de la Mesopotamia, que habían matado el 29 % de las reses sacrificadas por toda la industria del tasajo en 1895-1901, sólo faenaron el 21,6 % entre 1905 y 1910. Nuestra participación sólo descendió 6,7 %, mientras la mesopotámica lo hizo 7,4 % [308].

En segundo lugar, la competencia riograndense tenía límites difíciles de franquear.

Ese Estado brasileño tan deseoso de recaudar dinero para mantener el precio del café, elevó todos los derechos de importación y no sólo los que gravaban al tasajo. Los saladeristas riograndenses que necesitaban ganados orientales y sal o arpillera de Europa, tuvieron que pagar crecidos impuestos sobre estos rubros. Por la sal y arpillera necesarios para la faena de un vacuno, abonaron $ 1,15 y $ 0,266 respectivamente, contra

sólo $ 0,308 y $ 0,09 que pagaban esos mismos rubros en nuestro país. Los impuestos estaduales y municipales representaban $ 1,02 por animal en Río Grande y $ 0,86 en el Uruguay [309]. Los fletes también encarecían al producto riograndense frente al oriental. Para ellos era más económico utilizar nuestros ferrocarriles y el puerto de Montevideo, que la muy dudosa barra del Río Grande [310]. Eran ventajas no despreciables, casi un 100 % de diferencia, que los industriales uruguayos tomaron muy en cuenta y aprovecharon. El resultado final era que el charque brasileño llegaba al consumidor con una exigua baja del 5 % frente al oriental, baja más que compensada por la soberbia calidad del último[311].

Era también ilusorio suponer que Brasil podía autoabastecerse de carne. Su existencia ganadera, aunque en aumento, no cubría la demanda. Los saladeristas de Río Grande necesitaban para "el tercio" o la "mitad" de sus faenas del ganado oriental. Todo proteccionismo que tendiera a la prohibición chocaría con esta cruda realidad.

Por fin, la detención de las subas del impuesto aduanero en 1908, halla su explicación no sólo en algunas de las razones anteriores sino también en otra de alta política internacional: la rivalidad argentino-brasileña y el deseo de Itamaraty de congraciarse con un vecino de gravitación geopolítica: Uruguay. Un gesto de esa buena voluntad brasileña iniciada por el Canciller Barón de Río Branco, precisamente en 1908, fue el nuevo tratado de límites del 30 de octubre de 1909 que nos concedía otra vez la navegación y el dominio sobre las aguas de la Laguna Merín y el Río Yaguarón [312]. Hubo otros. Sostuvo "El Siglo" en 1911 que no cabía "*...temer la agravación de la política proteccionista de nuestro vecino del norte [pues] es razonable suponer que las cordiales relaciones que mantenemos con el Estado brasileño, estrechadas aún más al calor del último pacto de límites, no permitan el establecimiento entre ambos pueblos de insalvables barreras comerciales*" [313]

b *Disminución y estabilización del consumo brasileño.*

Fue el aparato fiscal brasileño, que pesó tanto sobre el saladerista oriental como sobre el riograndense, el causante, junto a otros factores, del aumento de precio del charque y el natural retraimiento del consumo.

Mientras de 1896 a 1898 se consumió a través de Río de Janeiro un promedio anual de 44 millones de kilos, de 1899 a 1911 ese promedio descendió —aunque no gradualmente, sino sobre todo de 1899 a 1905— a 31 millones, es decir, 29,5 %.

El precio a que se cotizaba el tasajo en las casas mayoristas brasileñas experimentó una oscilación similar. Este cuadro lo prueba[314]:

PRECIO DEL KILO DE TASAJO EN RIO DE JANEIRO (*)

Años	Reis por kilo I	II	III	Pesos uruguayos por kilo I	II	III	Consumo en mill. de kg.
1896	380	—	—	0.11	—	—	47
1897	—	—	—	—	—	—	45
1902	—	530	—	—	0,15	—	33
1904	—	630	—	—	0,18	—	30
1905	—	660	—	—	0,18	—	28
1906	—	660	—	—	0,18	—	29
1907	—	710	740	—	0,20	0,21	31
1908	—	770	730	—	0,22	0,21	30
1909	—	740	710	—	0,21	0,20	31
1910	—	710	730	—	0,21	0,21	32
1911	—	770	830	—	0,24	0,25	29

Partiendo de 1896, $ 0,11 el kilo, hubo un incremento del 50 % hacia 1902-04 —$ 0,165 valor promedio—, y otro menor, del 24 %, entre 1905 y 1911: $ 0,205. En quince años el precio se duplicó. La relación con el consumo es obvia: éste descendió a partir de 1899 hasta 1905, precisamente cuando más se elevó el precio. Luego, consumo y precio tendieron a cierta estabilidad, muy notoria de 1907 a 1910.

La elevada cotización del ganado oriental y los impuestos aduaneros brasileños fueron los factores determinantes de esta suba que hizo exclamar al diputado del Congreso en Río de Janeiro, Elizon Guilhoum: "El tasajo uruguayo pasará, pues, a ser jamón"[315]. Artículo de lujo, llegó a costar tanto como la carne fresca, pero tenía sobre ella una ventaja no desdeñable en el trópico: se podía almacenar y transportar a grandes distancias. Por ello el consumo se estabilizó dando razón a Gabriel Terra cuando sostuvo en nuestra Cámara de Diputados en 1910: "*...si hay algo que no se puede poner en duda es que estos artículos alimenticios se han impuesto en las cos-*

(*) Brindamos tres precios debido a que provienen de diferentes fuentes, como se detalla en la nota 314.

tumbres de un país cuya población crecía cada día"[316]. En esta última observación radicaba, sin embargo, el problema. Mientras la población brasileña crecía —Río de Janeiro pasó de 523.000 habitantes en 1890 a 900.000 en 1910— el consumo se había estancado luego de disminuir[317].

c) *El incremento en el precio del ganado uruguayo.*

La valorización de la tierra y el mestizaje aumentaron el costo del ganado oriental al grado de volverlo cada día menos acorde con el precio que podían abonar los saladeristas. Era cierto que el tasajo había aumentado en el Brasil un 100 por ciento en 15 años, pero el grueso de ese incremento lo absorbió el Estado brasileño y sus derechos de aduana. Los saladeristas no debían pasar de un precio "tope", pues de hacerlo el consumidor nordestino rechazaría por caro el artículo que, entonces sí, perdería todas sus ventajas frente al similar riograndense.

Si bien es cierto que del novillo mestizo se obtenían más kilos de tasajo que del criollo, esto no compensaba su mayor precio: se ganaba, pero menos que antes. Lo demostró la Asociación Rural en 1911[318]:

A) Rendimiento en un saladero de un novillo mestizo de 500 kilos en pie comprado a 6 cts. el kilo, o sea $ 30.

250	kilos	de	carne, 125 kilos tasajo a 12 cts.	$ 15.—
70	"	"	hueso, 50 k. cenizas de huesos	" 0,45
55	"	"	intestinos, lengua, tripa, huesos, residuos, astas pezuñas, etc.	" 2,40
30	"	"	grasa, sebo 100 k. a $ 15.50	" 5.—
30	"	"	sangre, 5 k. sangre seca	" 0,15
30	"	"	cuero salado	" 10.—
				$ 33.—

B) Rendimiento en un saladero de un novillo criollo de 400 kilos en pie comprado a 5 cts. el kilo, o sea $ 20.

180	kilos	de	carne, 90 k. tasajo a 12 cts.	$ 10,80
55	"	"	huesos, 30 k. ceniza de huesos	" 0,40
70	"	"	intestinos)	
20	"	"	residuos)	" 2,20
20	"	"	grasa, 100 k. sebo a $ 15,50	" 3,10
20	"	"	cuero salado	" 8.—
				$ 24,50

O sea que con una inversión de $ 90 en la compra de un novillo mestizo, el saladerista obtenía $ 3 de utilidad bruta (10 %), mientras que tan solo con una de $ 20 (el costo del novillo criollo) obtenía $ 4,50 (22,5 %).

El día, no lejano, en que los frigoríficos elevaran más la cotización de las novilladas, el saladerista no podría resistir la competencia y el ganado —aun el criollo que abundaba—, escaparía de sus manos.

Además, la pacificación del país quitó a los saladeristas el arma que a menudo los había salvado: la tendencia de los hacendados a vender a cualquier precio en época de revoluciones. Lo que ocurriera en 1896, 1897, 1903 y 1904, ya no se repitió. Las "alarmas" blancas de 1910, abortadas casi antes de nacer, hicieron perder las últimas esperanzas a los viejos industriales del país sobre una solución "política" para sus empresas (*).

3 — El renacimiento del mercado cubano

Lo antedicho prueba que la situación de la industria saladeril, aunque difícil en estos años, no era tan desesperada. La disminución de las compras brasileñas pudo ser casi ignorada por nuestros saladeristas y ganaderos ante la paralela elevación de las cubanas. Tomando en cuenta los promedios, mientras de 1895 a 1904 enviamos a Cuba el 8,5 %, de 1905 a 1911 remitimos el 18,8 %. Más reveladora es la comparación de volúmenes exportados. De 1895 a 1902, Cuba consumió un promedio anual de 3 millones de kilos de tasajo; en 1903 comenzó el alza. De 1903 a 1911 el promedio del consumo anual cubano se elevó a 13 millones de kilos, o sea que multiplicó sus importaciones por más de cuatro.

(*) El Ministro alemán en el Uruguay acusó a los saladeristas riograndenses de favorecer los alzamientos blancos. Lo hizo en estos reveladores términos: **"Lamentablemente la revolución es favorecida por influyentes políticos en el estado de Río Grande... El motivo del favorecimiento de la revolución por parte de los riograndenses es el que uno o más dueños de saladeros, como en años anteriores, esperaban con la nueva revolución, poder adquirir ganado barato del Uruguay..."**. (319)

Dos factores determinaban con rigidez la capacidad de compra cubana: el volumen de sus zafras azucareras y el precio del azúcar en el mercado mundial. Hasta 1902, la producción de la Gran Antilla no se recuperó de la guerra por la independencia. Luego de esa fecha, las zafras fueron en constante crecimiento, desde las 900.000 toneladas de 1902 a las 1.470.000 de 1907; en 1908 hubo una notable baja, 990.000 toneladas; fue el año en que la importación de tasajo oriental descendió de sus 13 millones de kilos en 1906 y 1907 a 10 millones; luego, otra vez, el alza ininterrumpida, con 1.558.000 toneladas en 1909 y 1.900.000 en 1911.

Tan importante como las zafras eran los precios del azúcar en el mercado mundial. Allí las fluctuaciones fueron mayores pues la crisis de 1907 hizo sentir su peso, pero la tendencia fue alcista. De 1902-1903 con 1,81 centavos por libra, a 2,54 entre 1904 y 1906, el descenso de 1907 se advierte con el nivel de 2,23 centavos. De 1908 a 1911 la prosperidad otra vez: 2,76 [320].

Al igual que en el caso de Brasil, entre nuestro tasajo y el consumidor se interpusieron los elevados derechos de aduana cobrados por el gobierno cubano. Ellos eran el resultado de: a) La preferencia a los Estados Unidos, garantizada por el Tratado que ambas naciones firmaron en 1906. El dominio estadounidense generaba esa desigualdad y se basaba en su virtual control de la economía isleña: el 53 % de sus importaciones y el 88,80 % de sus exportaciones tenían como origen y destinatario a los Estados Unidos. Lo reconoció la oficina de estadística del Departamento de Agricultura de la Unión en 1906: *"En los mercados de Cuba las mercancías importadas de los Estados Unidos gozan de una franquicia de que no disfrutan las mercancías importadas de cualquier otro país. Por ejemplo, el ganado vacuno americano, se deja entrar pagando un 40 % menos de derechos que el que se importa de otros países, y otros ganados en pie, así como los productos de establecimientos de carnes conservadas, entran con una reducción de un 20 %..."* [321]; b) La duplicación del stock ganadero de la Isla entre 1903 y 1907 hizo que los hacendados pidieran protección para sus carnes frescas, que hallaban dificultades en la competencia del barato tasajo [322].

Pero Cuba presentaba, desde este ángulo, diferencias notables con Brasil. El monocultivo azucarero hacía que pesaran más los intereses librecambistas de los dueños de ingenios y plantaciones, que los proteccionistas de sus hacendados; el clima conspiraba contra la carne fresca y, conjugándose con la todavía débil ganadería, impedía la instalación de saladeros. Editorializó "El Tiempo" en 1907: "*...[el] enorme consumo se explica por razones de precio y sobre todo de clima. Son notorias las razones de clima. Cualquier otra forma de preparación de carne que no sea el tasajo entra rápidamente en descomposición en la amplia zona norte del Brasil y en Cuba. Un tarro de carne conservada tiene que ser utilizado totalmente en poco tiempo, so pena de resultar incomible. En cambio, una manta de carne tasajo, colgada en el galpón de cualquier establecimiento en las regiones más cálidas... se conserva fresca por espacio de uno, dos y tres meses y ofrece desde el primer momento una alimentación fuerte y sana a la clase obrera. Durante la última guerra de Cuba, se agotaron en ciertos parajes del interior los depósitos de tasajo, y el Estado Mayor norteamericano ordenó el racionamiento de carne fresca a las poblaciones necesitadas, sin sospechar que el nuevo alimento iba a ser, como fue, el vehículo de numerosas enfermedades, debidas precisamente a la acción del clima. Se sabe que los Estados Unidos, apenas establecida la independencia de Cuba, realizaron esfuerzos de todo género para desterrar a nuestro tasajo de la isla y sustituirlo con las carnes frescas y conservadas de los grandes mataderos de Chicago. Pues bien, la temperatura los venció y esta es la hora en que el mercado de Cuba marca el record del consumo de tasajo del Río de la Plata*" [323]. Añadió nuestro diligente cónsul en La Habana, Rafael J. Fosalba, tranquilizando a saladeristas y estancieros uruguayos: "*Es fuera de toda duda que en Cuba no se puede preparar tasajo, en primer lugar, por [la] escasez de ganado y la dificultad de importarlo en pie, y después porque es universalmente admitido el principio de que la zona tórrida no es propicia al fomento de las ganaderías... se oponen las condiciones climatéricas de Cuba, donde la temperatura media anual es de casi 26 grados, es excesiva la humedad atmos-*

férica y tensión del vapor. Por ese motivo, antes de producirse la desecación de la carne salada, se corrompe inevitablemente..." [324].

Por todo ello fracasó en 1910 el intento de elevar los derechos de importación al charque de $ 3,95 los 10 kilos a $ 10. La Aduana cubana incrementaba el precio del tasajo al mayorista de $ 0,22 el kilo a $ 0,26, es decir, un 18 %. El precio al detalle en 1910 alcanzó los $ 0,28. La carne fresca variaba de $ 0,31 en la provincia ganadera de Oriente, a $ 0,335 en Matanzas, $ 0,343 en La Habana y $ 0,432 en Pinar del Río, zonas que carecían de ganado [325].

Todos advirtieron en el Uruguay la importancia del mercado cubano para paliar las dificultades que ofrecía el brasileño. Nuestro Cónsul, Rafael J. Fosalba, defendió el producto ante las Cámaras y la prensa habaneras [326]; los saladeristas forzaron al máximo sus ventas a la Isla [327]; y el gobierno apoyó estos esfuerzos. Explicó el Ministro de Industrias de Batlle en su Memoria de 1912: "*No es que la carne tasajo esté en derrota, como algunos lo dicen. Al contrario, sus mercados de consumo se afirman día por día. [En Cuba] después de una formidable baja en que parece inminente el desalojo por las carnes norteamericanas, ha vuelto el tasajo con empuje a la reconquista de sus viejas posiciones...*" [328].

4 — A la búsqueda de soluciones para el estancamiento

a) *Nuevos mercados.*

Aunque Cuba palió la disminución de las compras brasileñas, era un hecho que la exportación de tasajo había descendido casi un 10 % comparando los períodos 1895-1904 y 1905-1911. Si la baja no provocó la crisis de la industria saladeril, obligó a sus dueños, a los estancieros y el gobierno a buscar nuevos mercados. Había que salir a vender "a la alemana", con agresividad y espíritu de empresa, como sostuvo la Asociación Rural en 1906 [329]. Así lo hicieron los industriales apoyados por los gobiernos batllistas.

El mercado europeo fue estudiado por nuestros cónsules en Francia, Luis Mongrell, y en Bélgica, Ricardo Massera. En 1908, ambos iniciaron una ofensiva comercial de envergadura.

Luis Mongrell, apoyado por Batlle y Ordoñez instalado en París durante su interregno de 1907 a 1910, procuró "obviar la resistencia natural que opone el público a todo alimento desconocido", e imaginó un procedimiento industrial que transformaría "la larga tira de carne seca y salada en extractos, caldos, grasas, abonos y otros productos de primera necesidad". Este nuevo "extracto de carne", pancillo a disolver en agua hirviendo, interesó al saladerista de Paysandú, Alberto Santa María; pero en 1912 los frigoríficos hicieron detener el ensayo con su enorme demanda de ganado [330].

Ricardo Massera introdujo tasajo en Bélgica pero también fracasó. El gusto del refinado europeo no lo admitía; la cocina obrera no tenía tiempo material de preparar un alimento que requería largas horas de atención. Informó uno de sus agentes en Amberes: *"A primera vista la carne no tenía mal aspecto... Solamente el olor desagradable y casi repugnante que había notado cuando la recibí ha aumentado, a tal grado que a pesar de la mejor buena voluntad, nos ha embargado cierto asco... En segundo lugar, me veo forzado a decirle que esta carne es tan poco tierna, que me ha sido imposible cortarla en trozos de forma más o menos regular. Debimos arrancarla a pedazos que fue necesario roer a pleno diente..."*. Agregó en post-data: *"Olvidaba hacerle notar que el hogar obrero no tiene ni el hábito ni el tiempo de disponer de varias horas para la cocción de sus comidas"*.

El tasajo no tenía sitio en la "civilización material" de la Belle Epoque: repugnaba a los pudientes, distraía "demasiado tiempo" a "la clase obrera", y provocaba náuseas su "olor a sebo" [331].

El mercado asiático se atacó "a la alemana" en 1908 y 1909. Japón fue avizorado por el saladerista Etchevarne, *"...cifrándose grandes esperanzas de que haciéndose uso de este alimento la raza nipona adquiriría el vigor y desarrollo de que adolece hoy"* [332]. Las colonias holandesas de Java y Sumatra recibieron gratis 1.000 kilos de tasajo de la "Unión Saladeril", a fin de establecer una posterior corriente exportadora [333]. Pero las "civilizaciones del arroz" no consumían carne; su gusto no era el europeo, existía un desagrado natural por las carnes más "fuertes" y olorosas, precisamente las vacunas.

Por otra parte, el precio del tasajo se había elevado demasiado y ya no estaba al alcance del campesino nipón ni del más miserable poblador de las Indias Holandesas. Escribió un intermediario desde Sumatra: *"Hay que descartar su comercio aquí... El indígena no compra carne, vive de pescado seco, de tiempo en tiempo un pollo, una o dos veces por año carne, que debe ser absolutamente fresca. Los chinos lo mismo, y de tiempo en tiempo como carne, prefieren cerdo. Los soldados son excesivamente difíciles, no quieren más que carne fresca y raramente conservas enlatadas. Los europeos se alimentan con carne fresca, pollos o carne en conserva enlatada. Yo creo que el comercio de [tasajo] es imposible tanto en Java como en Sumatra por las razones mencionadas"* [334].

Africa ofrecía mejores perspectivas. La carne estaba incluída en la dieta "negra" desde antes del arribo europeo y sus pueblos nómades explotaban la ganadería bovina. Lo advirtió en 1908 "L'Italia al Plata": *"Lugar seguro puede ser y será el Africa. Es allá que el gobierno debe dirigir su atención..."* [335]. Las tentativas en Sudáfrica y el Congo Belga no dieron mayor resultado [336]; en cambio se logró establecer una firme corriente exportadora a las colonias portuguesas, en particular, Angola. En 1892-93 se introdujeron los primeros 2.000 kilos, en 1898 se sobrepasaron los 50.000, en 1901-02 los 100.000, y en 1908 los 400.000 [337]. Decía, alborozado, nuestro Ministro en Lisboa, Dionisio Ramos Montero: *"El camino que ha hecho el tasajo ha sido lento en su primer tiempo, pero el aumento ha sido constante, especialmente en 1908"* (*).

(*) Esta corriente comercial arrancó de nuestro representante en Lisboa un inesperado elogio a la política colonial portuguesa, salpicado con cierto tufillo anti-británico: **"Un artículo alimenticio de valor tan real, de tan fácil transporte como es el tasajo tenía que hacer en definitiva su camino, como indispensable e irremplazable en la alimentación de los trabajadores de aquellas feraces y ricas colonias de Portugal, próximas al trópico, trabajadores que reciben, en general, un tratamiento que está muy lejos de ser el que exageran los especuladores ingleses en cacao, con fines inconfesables, en cuanto a alimentación, horas de trabajo habitaciones y cuidados del enfermo y del niño, observaciones que se desprenden de minuciosos estudios que he verificado de las Colonias de Portugal... en nada inferior y en muchos casos, infinitamente superior a los sistemas y tratamiento del indígena que emplean y dan los demás países europeos".** (338)

Angola, empero, no podía sustituir al Brasil.

En 1911, Batlle y Ordóñez y su Ministro de Industrias, Eduardo Acevedo, hicieron el mayor esfuerzo gubernamental de toda nuestra historia para hallar nuevos mercados al tasajo oriental. Eduardo Acevedo fue, sin duda, el autor intelectual del "'gran plan". Difería del anterior Ministro de Industrias del presidente Williman, Antonio Cabral, quien no creía en el "porvenir del tasajo". Anotó Eduardo Acevedo en su Memoria de 1911: *"No era... prudente dejar en el abandono a la industria saladeril. En primer lugar porque el tasajo es un alimento que no decae, sino que aumenta en el Brasil y Cuba... En segundo lugar, porque todavía tiene largo camino a recorrer la obra de la mestización de nuestros ganados, y es claro que debemos reservar los bretes del saladero para los miles de animales de poco peso que los frigoríficos tengan que rechazar..."*.

El razonamiento —como ya demostramos— era teóricamente valedero en 1911: la mayoría del ganado oriental no era apto para el frigorífico. El saladero debía, por ello, ser alentado y apoyado desde el gobierno. Ideó un complejo plan: *"...por el cual se creaba un fondo de propaganda durante 3 años, compuesto del subsidio del tesoro público ($ 20.000 anuales), el concurso de los saladeristas ($ 0,05 por animal) y el de los estancieros ($ 0,01 por hectárea aplicable a los establecimientos de más de 1.000 hectáreas). La obra de la propaganda quedaría a cargo de un grupo de saladeristas... El procedimiento debía ser bien sencillo. Supóngase el caso del Japón, un enorme mercado de consumo de alimentación exclusivamente vegetal. Pues bien, allí iría un agente de propaganda con media docena de cocineros hábiles en la condimentación del tasajo y ofrecería el plato gratis en los hoteles y casas de comidas más concurridas, una o dos veces por semana, hasta que el consumo se hiciera camino..."* [339].

El plan fracasó por la oposición de los saladeristas fuertes a los gravámenes. Ellos ya tenían sus mercados asegurados en Brasil y Cuba. Los débiles y en dificultades —"nosotros, los del pequeño grupo", se autodenominaron, que habían apoyado y gestado el proyecto, carecían de fuerza para imponerlo.

El gobierno desistió en medio de las burlas de la prensa opositora que se centraron en el "envío de cocineros"[340] (*).

A esa altura, ya no interesaba mucho. Los hacendados se desentendieron ante los magníficos precios que los frigoríficos comenzaron a pagar en 1912.

* * *

Estas búsquedas, infructuosas las más, exitosas otras, revelan el dinamismo del grupo empresarial nacional dedicado a la industria tasajera y el impuje de ese joven batllismo ascendido plenamente al poder en 1911. El tasajo no estaba "muerto" en 1911, ni para ellos ni para el país.

b) *Emigración de los industriales hacia la frontera brasileño-uruguaya.*

Ya en la década de 1890 se había iniciado la instalación de fuertes saladeristas uruguayos en la frontera brasileña, en procura de eludir los crecidos gravámenes de la Aduana carioca. En este período, al aumentar esos gravámenes, la tendencia a "emigrar" se acentuó[342].

Hacia 1913 había 11 saladeros en "la frontera del Brasil", de los cuales 10 eran propiedad de capitales orientales[343]. Faenaban de preferencia ganado nacional, utilizaban nuestros ferrocarriles desde el Cuareim o Rivera[344], y embarcaban su tasajo por el puerto de Montevideo con destino a Río de Janeiro o Bahía[345]. Su faena se incrementó al grado de que, mientras en el quinquenio 1889-1893 mataron 290.500 cabezas, en el de 1909-1913, mataban 1.606.000, es decir, una multiplicación por cinco. Comentó un hacendado en 1913: *"No hay duda de que para la República Oriental ha sido una gran ventaja la fundación de esos saladeros fronterizos, que permiten a los indus-*

(*) Se opusieron al plan los saladeristas más ricos: Pedro Denis y Cía; Jaume Hnos. y Cía; José M. Amaro; Francisco Fregeiro; R. Méndez Rodríguez; R. Tabares y Cía.; y Alberto Santa María. Seis de ellos faenaban el 56% de los ganados muertos por los saladeros de Montevideo ([341]).

triales faenar nuestros novillos dentro del territorio brasileño, burlando los inconsiderados derechos al charque que debe entrar por las vías legales, pero es un dolor que por falta de una legislación económica con el país amigo, andemos en este juego de las esquinitas con nuestras vacas, y que todos nuestros ganados no sean muertos y faenados dentro de nuestras fronteras, enriqueciendo nuestras industrias. . ."[346].

Este "juego de las esquinitas" permitió luchar no sólo contra la Aduana brasileña sino también contra los frigoríficos montevideanos. Fue una eficaz arma de este grupo de industriales nacionales para lograr la supervivencia. Era, empero, peligrosa para el país. La desnacionalización ocurriría a la larga si el centro de gravedad de la industria se trasladaba al extranjero, en virtud de que éste era más fuerte que el país de origen de los capitales.

c) *La importación de novilladas entrerrianas y correntinas.*

También los saladeristas buscaron una solución al creciente costo del ganado oriental. La habían intentado —y con éxito, como estudiáramos en el Tomo III— en la década anterior. La mantuvieron ahora: importar baratos novillos de las provincias argentinas de la Mesopotamia, Entre Ríos y, en particular, Corrientes. En esta última, la tierra, inferior y alejada de los centros de exportación y producción, no se había valorizado tanto como en el Uruguay; los ganados seguían siendo casi todos criollos: 95 % en 1895 y 68 % en 1914[347]. Alejandro Victorica, el fundador de la primera Federación Rural, sostenía todavía en 1913 que el Uruguay debía recibir "*ganados de todos lados, manipularlos, industrial y comercialmente, y venderlos otra vez*". Nuestro "destino" era convertirnos en los grandes invernadores e industrializadores de los ganados "inferiores" y poco costosos que fueran quedando en la cuenca platense[348].

Es imposible precisar con exactitud estas importaciones. Desde 1900 la estadística aduanera —fuente segura pues no se cobraban impuestos— dejó de tener vigor ya que los importadores no estaban siquiera obligados a declarar sus tro-

nerse a la desnacionalización, cuando no a nuevas trabas brasileñas. El Brasil, en efecto, había impuesto su ya comentado tributo al ganado uruguayo para responder al "juego de las esquinitas" de los saladeristas orientales. Depender de las novilladas inferiores de la Mesopotamia, era contar demasiado con la inmovilidad de los hacendados correntinos cuando estaban dando ciertas pruebas de haber comprendido las ventajas del mestizaje.

Los nuevos mercados y la tecnificación hubiesen permitido capear el temporal brasileño, hecho que Cuba en parte ya había resuelto. Los saladeristas y su producto —el tasajo— todavía tenían porvenir y dinamismo en 1911. Estaban condenados a declinar lentamente, sin duda, dadas las transformaciones económicas y políticas experimentadas por el medio rural, y las dificultades del mercado internacional, pero no a sufrir un colapso como el vivido en 1912-1914. Incluso estos elementos, los más negativos en su futuro, no actuaban con brutalidad en 1911: nuestros mestizos eran criollos y "mestizones" en sus ¾ partes; el mercado internacional podía ampliarse, y Cuba cubría con cierta facilidad el déficit brasileño.

A Jean Jaurés, de paso por Montevideo en setiembre de 1911, todavía le impresionó, al ver el tasajo tendido al sol, lo que llamó, con su típica elocuencia: *"la vía triunfal del vientre"* [354].

5 — Los saladeros como empresa

En estos años el número de saladeros se mantuvo estable. Hubo 13 en Montevideo, 1 en Paso de los Toros y 8 en el litoral (Paysandú y Salto). Pero los problemas reseñados cambiaron un tanto la índole de la vieja industria. Sus miembros débiles tendieron a eclipsarse ante los fuertes, más capacitados para enfrentar la tecnificación, la reconquista del mercado cubano y la crisis en el brasileño. Se necesitó capital y espíritu de empresa para afrontar riesgos. El resultado fue la concentración del grueso de la faena en pocas manos. La distancia entre los industriales aumentó: la matanza en un pequeño saladero montevideano —15 o 30.000 cabezas al año— resultaba diminuta frente a la de los gigantes. Uno de ellos, el mayor,

la firma Tabares y Cía., controlaba hacia 1906-1907 el 22 % de la faena saladeril; con 150.000 reses anuales sacrificó 7 veces más que sus colegas débiles[355].

La situación de los industriales fuertes fue, en general, próspera. Hubo quejas y dificultades a raíz de la crisis mundial de 1907, con su secuela inevitable de restricciones crediticias y el aumento de los derechos de Aduana en Brasil[356], pero hasta 1911-1912, el negocio rindió buenos dividendos. El cuadro que sigue, elaborado en base a opiniones generalizadas en la época, permite avalar lo antedicho:

ESTIMACION DE UTILIDADES DE LA INDUSTRIA SALADERIL ENTRE 1905 Y 1911

Gastos		
Precio promedio del novillo de 400 k. de 1905 a 1911 [357]	$	18,93
Sueldos, jornales y gastos generales por animal faenado (*)	"	3,50
Arrendamiento de un pequeño saladero montevideano por un año: $ 5.500. Promedio de faena: 30.000 reses. Por cada cabeza [361]	"	0,18
	$	22,61
Ventas [362]		
Productos derivados de un novillo de 400 kilos: 90 kilos de tasajo, 55 de hueso, 70 de intestinos y residuos, 20 de grasa y 20 de cuero salado. Todo en:	$	24,50

Utilidad neta: $ 24,50 - $ 22,61 : $ 1,89, es decir, 8,4 % sobre el capital invertido.

El nivel era bajo si tomamos en cuenta el precio del dinero en la época, al que se asimila. Sin riesgos, un inversor montevideano del novecientos obtenía lo mismo en las muy seguras hipotecas sobre campos o casas urbanas. Empero, no debe descuidarse un factor que puede alterar estos cálculos: la variabilidad en el precio del ganado. Hemos supuesto un saladerista frente a un mercado en que jugaban con libertad oferta y demanda. No era ése el caso corriente. Los medianos

(*) Esta cifra es la mas opinable e insegura. El editorialista de "El Siglo" en 1907, atribuyó a "gastos por animal" la cantidad de $ 3,80 ([358]); el diputado Tiscornia, portavoz en 1905 de los saladeristas, estimó los gastos en $ 3,24 ([359]); la Empresa Liebig's, en petitorio que dirigiera a las Cámaras mencionó la cifra que hemos preferido: $ 3,50. ([360])

hacendados, en particular, eran visitados y "atrapados" por comisionados y troperos que los grandes saladeristas enviaban a las estancias para efectuar compras directas a precio más bajo que el vigente en la lejana y a menudo desconocida Tablada montevideana. En tales circunstancias, la utilidad se duplicaba o triplicaba. Así se explica la expansión que en estos años protagonizaron algunas de las ricas firmas saladeriles.

6 — La Liebig's y las fábricas de carne conservada

El extracto y las carnes conservadas eran consumidos de preferencia por los ejércitos europeos. La guerra ruso-japonesa primero, y la creciente tensión internacional a partir de 1911 después, aumentaron la demanda de estos artículos, pero esa demanda era tan inestable como la misma situación internacional. Fue sintomática la respuesta que diera el gerente de Liebig's a un periodista montevideano en 1908: *"Dijo que la Compañía se ocupa contínuamente de abrir nuevos mercados y que si no hay más salida es porque sus productos no están al alcance de todos los bolsillos; que actualmente tienen un stock de productos para abastecer durante un año a toda su clientela..."*, y agregó: *"...siempre que no se produzca una guerra entre dos naciones, pues si esto sucediera aumentaría el movimiento"* [363].

La fabricación del extracto y las carnes enlatadas no exigía ganado de calidad. El criollo, incluso inferior, podía colmar estos requerimientos. Lo expuso uno de los diputados que defendió a la empresa Liebig's en el gran debate de 1905: *"...si bien los saladeros sólo pueden faenar carnes gordas, la Compañía Liebig's tiene la ventaja de no reclamar para sus productos carnes gordas y puede faenar perfectamente animales que no estén en ese estado; porque para la elaboración del extracto no se necesitan animales en esas condiciones. De manera que el productor tiene siempre en la Compañía Liebig's un consumidor que no encuentra en los saladeristas"* [364].

La abundancia de "malos ganados generales" en el país y la ampliación de los pedidos europeos, originaron la fundación de nuevas fábricas de carnes conservadas que se suma-

ron a las dos ya existentes: el coloso Liebig's y el saladero Nuevo Paysandú[365]. En 1898 apareció "La Trinidad" de L. Rappalini e hijo y en 1910 la de Mongaschi y Cía., ambas en Montevideo.

Los años de oro se debieron a una conjunción de factores. Entre los externos, que fueron determinantes, la guerra anglo-boer (1899-1902) y la ruso-japonesa (1904-1905); entre los internos, la afluencia de haciendas baratas a las tabladas ante la crítica situación política de 1903 y 1904. El período de auge para el extracto de carne se ubicó entre 1901 y 1906, con un promedio anual de kilos exportados que llegó a los 769.000. De 1907 a 1911, la cifra descendió a 585.000, una baja del 24 por ciento. Similar evolución experimentaron las carnes enlatadas[366].

La Empresa Liebig's, en Fray Bentos, siguió dominando el mercado. Poseía el monopolio real en la fabricación del extracto de carne, y el virtual en los otros rubros: lenguas y carnes conservadas. Sus dividendos fueron muy elevados. Fluctuaron alrededor del 20 % anual para las acciones ordinarias, y cuando descendieron se debió a cuantiosas reinversiones de capital en instalaciones y compra de campos en la República Argentina[367]. En 1905 fundó en Colón, provincia de Entre Ríos, un establecimiento similar al que poseía en Fray Bentos. Ya en 1906-1907, la faena de la nueva fábrica sobrepasó a la de su similar oriental. También incrementó sus compras y arriendos de estancias en Entre Ríos, Corrientes y el Paraguay. Hacia 1909 la Liebig's había desplazado el centro de su actividad a la nación vecina: no sólo su fábrica de Colón faenaba más que la de Fray Bentos sino que, mientras poseía —en propiedad y arrendamiento— 94.705 hectáreas en el Uruguay, controlaba 219.933 en la Argentina y 210.666 en el Paraguay, en total un dominio de 525.974 hectáreas y 316.000 cabezas de ganado; en superficie, la treinta y dos avas partes de la uruguaya apta para la explotación agropecuaria[368]. Su capital alcanzaba la suma de £ 1.100.000, unos $ 5.500.000, la quinta parte del total de recursos del Estado uruguayo en 1909. Radicada en Londres, con accionistas diseminados en Gran Bretaña, Alemania, Bélgica y Francia, la empresa era un Estado dentro del nuestro.

Los motivos que tuvo Liebig's para desplazarse hacia el litoral argentino fueron objeto de una controversia apasionada en nuestro medio, discusión que la Compañía alentó. Las "clases conservadoras" creyeron que esa emigración probaba las nefastas consecuencias de la política "gratuitamente" hostil al capital extranjero de que hizo gala Batlle en su primera presidencia[369]. La Empresa había solicitado en 1901 la exención de todos los derechos de exportación, o por lo menos, la equiparación con los abonados por los saladeros[370]. Diputados y senadores, luego de acalorada disputa, concedieron la equiparación. El Presidente Batlle vetó el proyecto de ley. La Empresa amenazó con trasladarse a la Argentina, donde no se cobraban esos derechos. Por fin, el gobierno de Claudio Williman, más conservador en este plano, levantó el veto y la ley del 10 de julio de 1907 rebajó el derecho de exportación del extracto de carne de $ 0,10 el kilo a $ 0,05, y el de las carnes conservadas y enlatadas de $ 1 los 100 kilos a $ 0,40, atendiéndose el petitorio de la Liebig's[371]. La Empresa, para presionar al gobierno oriental, usó no sólo el arma de la amenaza sino otra tanto o más efectiva: incorporó a su directorio un miembro destacadísimo de la alta finanza inglesa, con lo que advertía sobre la previsible solidaridad entre ésta y ella (*).

Sin embargo, a pesar de haber obtenido lo que pidió, la Empresa continuó con su política de hacer de Entre Ríos el nuevo centro de su labor, sin descuidar Fray Bentos. Las razones, por lo visto, debieron ser otras que las impositivas.

Ya en 1905 el diputado Tiscornia, más avisado que la mayoría de sus colegas por haber visto actuar a la Liebig's en su

(*) Al menos así lo interpretó la prensa conservadora montevideana coincidiendo, para sorpresa de todos, con los batllistas radicales de la Cámara. Dio cuenta "El Tiempo" de esa incorporación en 1906 en estos términos: **"The Financier anuncia que los directores de Liebig's... han elegido al señor Mauricio G. C. Glyn para ocupar en el Directorio el puesto que había quedado vacante... El nuevo Director forma parte principal de la gran casa financiera Glyn, Mills, Currie and Company, de la plaza de Londres, tan vinculada al servicio de las deudas de la República Oriental. No necesita la compañía de ningún hecho nuevo para prestigiarse, pero de todos modos la incorporación al directorio de un financista tan importante y expectante como el señor Maurice Glyn es de positiva significación...".** (372) En efecto, ninguna duda tuvieron acerca de esta "significación" ni la prensa opositora ni el gobierno de Williman.

departamento, Río Negro, dudó que la compañía dejase de faenar en Colón por los pocos miles de pesos anuales que significaba la rebaja aduanera. Señaló que la disminución de la matanza en Uruguay se debía a la reducción del consumo europeo de extracto de carne [373]. El motivo principal que tuvo la empresa para este traslado fue el creciente costo del ganado oriental, mejor mestizado que el correntino y el entrerriano [374]. También influyó, como lo dijo el gerente de la Compañía, Otto Dütting, la "baratura de la mano de obra" entrerriana; allí el nivel de salarios lo determinaba el papel moneda y no el caro oro uruguayo [375]. En realidad, la Liebig's hacía lo que nuestros saladeristas al emigrar al Brasil o traer novilladas de la Mesopotamia: reconocer sus dificultades por tener que actual en un país que había dejado de ser "criollo" y pasado a ser "moderno", al menos en cuanto a precios de hacienda y salarios se refiere.

Capítulo II
"La Frigorífica Uruguaya": el difícil comienzo

1 — Causas de su fundación

La idea de construir un frigorífico en el Uruguay germinó en 1902. El contorno internacional la alimentó de diversas formas.

En los primeros años del novecientos se sumaron otros hechos a la tradicional demanda británica de carnes congeladas. De 1896 a 1903, una gran sequía afectó a Australia y provocó la disminución de los envíos de capones y corderos a Inglaterra; de 1 millón en 1895 se pasó a 500.000 en 1904, año en que comenzó la recuperación [376]. El descenso en la oferta se hizo crítico pues al mismo tiempo aumentó la demanda. La guerra anglo-boer (1899-1902) *"...provocó una viva urgencia de carne congelada para enviar a las tropas [inglesas] que luchaban en Africa en un medio hostil"*, puesto que los colonos holandeses no suministraban alimentos al ejército invasor [377]. A posteriori, ese comercio con Sudáfrica persistió hasta 1904-1905 ante el estado de su destrozada ganadería, incapaz por sí sola de abastecer la región [378]. La guerra ruso-japonesa (1904-1905) tonificó aún más al mercado, no tanto por la demanda real que generó, como por las expectativas que hizo concebir a los dueños de los frigoríficos platenses [379]. Por fin, el cierre de los puertos británicos a la importación de ganado en pie desde el Río de la Plata con el pretexto de la aftosa, dejó como único camino de entrada al mercado inglés el de las carnes congeladas, precisamente en manos de industriales de esa nacionalidad en la República Argentina. La aftosa, buen aliado de los frigoríficos argentinos, lo fue también del primer uruguayo, como advirtió nuestra Asociación Rural en 1903 [380].

Estos hechos conjugados hicieron de 1902, "el año de oro" de los frigoríficos británicos en Argentina [381]. Sus estupendas utilidades "confesadas", que alcanzaron al 43 % en 1900 y al 50 % en 1902 sobre capitales "inflados" alentaron a nuestros tímidos capitalistas. "El Siglo", leído por todos los miembros de las "clases conservadoras" del país, dio cuenta de esas ganancias en estos términos: *"Las utilidades de 1901 dicen que llegan a una cifra fabulosa... Si este negocio ha sido y es tan bueno en la República Argentina, donde hay competencia en la compra y donde se han sostenido los precios de los capones pagándose el año pasado hasta $ 8 moneda legal que equivalen a $ 3,20 mon. uruguaya, debemos creer que en la República Oriental, donde cuestan alrededor de $ 1,80, el resultado de este negocio tiene que ser soberbio"* [382]. Los estancieros argentinos, dando ejemplo, fundaron en 1902 "La Blanca", otro frigorífico creado en medio de la euforia por ese tan pacato capital rioplatense.

A estas causas externas se añadieron otras propias del Uruguay.

El estancamiento de la industria saladeril y la crisis del tasajo en Brasil comenzaron en 1901. El ingeniero José Serrato en artículos publicados en "El Siglo" en 1902, defendió la idea de instalar un frigorífico uruguayo con variados argumentos, entre los que destacó las dificultades tasajeras en Brasil. Señaló: *"Una convención comercial con la República del Brasil no tendrá la virtud de ensanchar nuestro comercio de carnes, ni podrá por lo tanto dar entrada al excedente de nuestra producción ganadera. [Además] siempre quedaría vinculada la prosperidad de la industria ganadera y saladeril a los progresos y bienestar de un solo mercado consumidor... mientras que diversificada la producción y los mercados compradores, las crisis por incidencia serían menos graves y terribles..."* [383].

El país, además, ya contaba con un número suficiente de ovinos y novillos mestizos como para dar vida a por lo menos un frigorífico. Es cierto que, desde este ángulo, algunas apreciaciones de los contemporáneos pecaron por optimistas —las de Serrato, por ejemplo [384]—, pero el hecho real era la existencia de una cifra apreciable de ovinos de razas inglesas y otra —aunque menor, no desdeñable— de novilladas media sangre Hereford y Shorthorn.

Por último, los gobiernos de la época —el batllismo pudo fundarlo en su conocida posición a favor de la industrialización del país— concedieron importantes exenciones impositivas a los capitales dedicados a "la preparación de carnes congeladas o enfriadas" (*).

En 1902, José Serrato, futuro Ministro de Hacienda de Batlle, presentó un generoso proyecto de ley en la Cámara de Representantes por el cual el Estado acordaría a las futuras empresas frigoríficas: a) Una prima anual de $ 40.000 por el término de 3 años; y b) Liberación de los derechos de importación correspondientes a las máquinas y repuestos destinados a la instalación "de las usinas para elaboración de las carnes". En compensación, el diputado Serrato exigía a las empresas el compromiso de exportar como mínimo en el primer año de funcionamiento, 30.000 bovinos y 150.000 ovinos, en el siguiente, 45.000 y 250.000, y en el tercero, 65.000 y 400.000 [386]. Las Cámaras prefirieron eliminar el subsidio —que de seguro hubiese vetado el puritano financista que era el Presidente Juan L. Cuestas— y sustituirlo por la exoneración del derecho de exportación[387]. El 17 de octubre de 1902 se promulgó la ley. Ella era en algún aspecto más generosa que el proyecto de Serrato y en otro, más restrictiva. El Estado liberaba a los frigoríficos de los derechos de importación correspondientes a máquinas, materiales de construcción y repuestos destinados a la instalación terrestre "y material flotante" necesario "para la elaboración y embarque de carnes". Senadores y diputados, mejor asesorados, ampliaron la exoneración que Serrato sólo había concebido para "maquinarias y repuestos". Durante 5 años, a contar de la promulgación de la

---

(*) Aunque el batllismo fue factor destacado en esta protección a la naciente industria frigorífica, este principio era apoyado por todas las fuerzas políticas. El líder blanco A. Vásquez Acevedo manifestó en el Senado en 1902: **"Todas las facilidades... son pocas tratándose de una industria que como la de carnes congeladas, está destinada a favorecer la ganadería, fuente principal de la riqueza nacional... creo que debería avanzarse algo mas en las concesiones que se hacen a las empresas frigoríficas. Así, por ejemplo, me parece que convendría extender a 5 años el plazo de 4 que se establece para la exoneración del impuesto de exportación...".** (385) Si al batllismo le tocó protagonizar esta política hacia la industria frigorífica (no pensamos en otras medidas que ampararían a los restantes industriales que parecen mas ligadas a ese grupo político), ello fue mera consecuencia de ser el partido que ejercía el gobierno.

ley, se exoneró a las carnes congeladas o enfriadas del derecho de exportación. Vencido ese plazo, se determinó que abonarían un impuesto equivalente al pago por el tasajo: $ 0,16 cada 100 kilos. Se eliminó el subsidio, pero también la exigencia propuesta por Serrato de una faena anual mínima. Juan L. Cuestas logró, empero, que las franquicias impositivas no comprendiesen "las patentes adicionales creadas con destino a la construcción del Puerto de Montevideo", obra en la que él y el alto comercio montevideano ponían todas sus esperanzas para poder pasar a la historia: el Presidente a la gloria, y el alto comercio, al futuro [388].

En verdad, la ley tenía destinatario fijo. En las Cámaras, Antonio María Rodríguez declaró en agosto de 1902: "...*la empresa nacional de que son iniciadores los Sres. Lessa, Luis Ignacio García y varios otros capitalistas, está ya constituida, y en un acta formal que se ha protocolizado, declaran que darán comienzo a sus operaciones tan pronto como el poder legislativo apruebe esta ley en trámite*" [389]. Era, en efecto, un secreto a voces que ese grupo de capitalistas uruguayos sólo esperaba la sanción de la ley para fundar la respectiva sociedad anónima [390].

El equipo de gobierno batllista que asumió el poder el 1º de marzo de 1903, continuó amparando al frigorífico a lo largo de todos estos años.

El 12 de mayo de 1905, José Serrato como Ministro de Hacienda y el Presidente Batlle, decretaron una elevación del valor de aforo de los carneros que se exportaban en pie hacia Argentina. Eso significaba elevar 4 veces el derecho de exportación pagado por los hacendados que remitían sus buenas caponadas del litoral a los frigoríficos argentinos; antes se cobraba un 8 % sobre un valor ficto de $ 0,50 por cabeza, ahora ese valor se elevaba a $ 2. En los considerando se estableció el objetivo perseguido: "...*en virtud del bajo aforo [anterior] y de la valorización que ha tenido el producto, resulta que el Estado acuerda una protección a la manufactura extranjera con detrimento del capital y del trabajo nacional...*" [391]. El gobierno quería reservar los ovinos cruza a la industria nacional —la ya instalada "Frigorífica Uruguaya"— y no alimentar con ellos a la extranjera. Esta disposición, que podía perjudicar a los hacendados al obligarlos a vender a un solo comprador, era sí, típicamente batllista:

el desarrollo industrial importaba más que el ganadero, en última instancia también porque éste podía financiar a aquél.

Bajo la administración de Claudio Williman se dictó otra ley fijando nueva fecha de partida al plazo por el cual se concedieran exenciones impositivas en 1902. Al haber comenzado su labor "La Frigorífica Uruguaya" recién en 1905, a raíz de que "*...la paz pública [había sido] profundamente alterada*" en 1904, era injusto que los 5 años durante los cuales los derechos de exportación se anulaban comenzaran a contarse desde 1902 [392]. Por ello, Cámaras y Poder Ejecutivo estuvieron acordes en establecer que los 5 años se contarían desde el 1º de enero de 1905, fecha de iniciación de la faena frigorífica. La ley se aprobó el 15 de enero de 1908 [393].

Al concluir en 1910 el nuevo plazo, el diputado Conrado Rücker presentó un proyecto de ley ampliando la exoneración de derechos de exportación a las carnes congeladas o enfriadas en 10 años más, y concediendo un nuevo beneficio: la exoneración del pago de la patente de giro que industriales y comerciantes abonaban [394]. Con el apoyo de todas las fuerzas políticas y de los ganaderos, el proyecto fue aprobado con una formulación más amplia. Se exoneró, sin plazo, de los derechos de exportación a las empresas que produjeran carnes congeladas, enfriadas y conservadas; también se liberó, sin plazo, del pago de patente de giro a las empresas elaboradoras de carnes congeladas o enfriadas [395]. La ley se promulgó el 10 de mayo de 1910 [396].

* * *

Al amparo de esta coyuntura internacional e interna favorable, surgió "La Frigorífica Uruguaya". Los dirigentes políticos le dieron total apoyo: vieron en ella no sólo la incorporación "del último adelanto de la técnica" a la elaboración de carnes, sino también la posibilidad de que influyera, con su demanda seleccionada de ganado, en el lento proceso del mestizaje. Frigoríficos y ganadería intensiva, a su entender, marcharían al unísono, puesto que eran interdependientes. Lo dijo en su informe favorable al proyecto de ley de 1910, la Comisión de Hacienda de la Cámara de Diputados integrada por Gabriel Terra, Pedro Manini Ríos, Gregorio L. Rodrí-

guez, Alberto Guani y Julio L. Grauert: "*...la naturaleza del ganado que faena el frigorífico es el mejor estímulo que se puede prestar a la rápida evolución de la principal industria del país. El frigorífico exige productos de alta refinación y de peso, obra, pues, como un factor de progreso...*" [illegible]. Desde el punto de vista teórico estaban en lo cierto. Pero la realidad histórica es mucho más rica en virtualidades que los planteos ideales.

2 — Orígenes del primer frigorífico

Un relato aparecido en "El Siglo" en 1911 reveló los orígenes y dificultades que hallaron sus organizadores: "*La idea surgió en las costas de Maldonado en Marzo de 1902 de una conversación entre los señores Miguel Harispuru y Julio Olivera Calamet, quienes se propusieron llevarlo a cabo solicitando para ello el concurso de un grupo de hacendados; pero la iniciativa no halló eco en la mayoría de éstos y hubo que abandonarla momentáneamente hasta que algunos meses más tarde, después de solicitado por el primero de aquellos caballeros el concurso de don Manuel Lessa, fue posible realizarla. Habiendo este conocido e inteligente hombre de negocios obtenido la cooperación de don Luis Ignacio García y aprovechando también la de otros capitalistas ligados al señor Olivera Calamet, se constituyó legalmente la sociedad en noviembre del año indicado con un capital de $ 300.000 representado por 60 acciones de 1ra. serie y del valor de $ 5.000 oro cada una*" [398].

Un típico gestor de negocios vinculados al medio rural y al financiero, Manuel Lessa, posibilitó la concreción de la iniciativa. La timidez del capital local y los temores suscitados durante el último año del gobierno de Juan L. Cuestas acerca de la evolución política nacional, explican la reticencia de los inversionistas.

La sociedad anónima fue pensada en principio para escasos accionistas, no más de 30, dividiéndose el capital de $ 300.000 en acciones de $ 10.000 cada una. No fue sencillo encontrar suscriptores por esa cantidad —solo dos fuertes estancieros, Luis Ignacio García y Joaquín Ilarraz, adquirie-

ron $ 20.000 cada uno—, debido a lo cual se lanzaron acciones de $ 5.000, no debiendo sobrepasar los accionistas el número de 60. Se deseaban pocos por dos razones: a) para "hacer desaparecer uno de los mayores peligros que ofrecen las sociedades anónimas": la dispersión de la responsabilidad fruto de la del capital, factor a tener muy en cuenta si se quería dar garantías de seriedad al temeroso capital nacional [399]; b) Para que "los grandes hacendados", controlaran la empresa, formándose un núcleo *"poco numeroso pero de verdaderos interesados en la buena marcha de la [compañía]"*.

La Asociación Rural, que apoyó en un todo la iniciativa, se preocupó por eliminar estos miedos. Lanzó un llamado a la responsabilidad de *"...los grandes hacendados, los más directamente interesados en anexar a nuestro comercio de ganados el frigorífico"*. Dijo que si bien en ese momento había ciertas dificultades ante la sequía, *"...no es menos cierto que hay capitales entre los grandes hacendados que son los que deben, en primer término, realizar esta mejora como seguro para sus intereses permanentes y en bien del país en general"* [400]. Su revista estuvo abierta a todas las informaciones sobre la marcha de la empresa, y su local se prestó a los iniciadores para que celebraran la primera reunión de accionistas en mayo de 1902 [401].

A comienzos de diciembre de 1902, quedó constituída como sociedad anónima "La Frigorífica Uruguaya"; la presidió Manuel Lessa; vice y secretario eran los grandes estancieros Luis Ignacio García y Francisco Haedo Suárez [402]. El capital se llevó a los $ 500.000. En febrero de 1905 un diario montevideano dio la lista completa de sus 54 accionistas: "comerciantes, rentistas y hacendados". De los 39 que hemos identificado, 23 eran hacendados, el 60 %; 13 provenían del medio urbano tradicional —comercio, banca, finanzas, barracas—, el 23 %; y 3 eran industriales, el 7 % [403]. El predominio de los grandes estancieros no debe ocultarnos lo que los contemporáneos recordaron: faltó la mayoría de los fuertes propietarios del país. Se lamentó "El Siglo" en 1902: *"Es fácil encontrar en la lista nombres de reputados hacendados de nuestro país, como es fácil encontrar la falta de nombres que por sus medios pecuniarios y por aspirar, algunos de ellos, a figurar como elementos dirigentes del país, estaban obliga-*

dos a contribuir a la realización de tan útil empresa..."[404] (*).

Se discutió donde ubicar el establecimiento. El litoral norte ofrecía abundancia de vacunos y el buen puerto de Fray Bentos[409], pero Montevideo y el sur tenían atractivos que pesaron más: la cercanía a los ganados mejor refinados del litoral-sur y centro-sur y a la región invernadora; el tendido de la red ferroviaria que se abría en abanico desde la capital hacia todas las zonas del país; la existencia de una Tablada ya prestigiada; la abundancia de mano de obra, y por último, el ser gran centro de las transacciones mercantiles y el principal puerto transatlántico de la República[410].

A principios de 1903, la naciente empresa compró en el Cerro de Montevideo, Punta del Tigre, "el antiguo saladero Sayago"[411]. Paralizados los trabajos de construcción por la guerra civil de 1904, se reanudaron en cuanto se firmó la paz. A mediados de diciembre de 1904, se probaron las maquinarias; el 22 de diciembre se hizo "la primera matanza de ensayo", con novillos adquiridos en la estancia de Fitz Herbert, en Soriano[412]. A partir del 1º de enero de 1905 se faenó con destino a la exportación. El primer embarque —800 toneladas de congelado— salió a bordo del vapor "Sussex" hacia Londres el 8 de marzo de 1905[413].

Así entró el país a la época del frigorífico y de su inserción definitiva en el mercado controlado por los países industrializados.

(*) También hubo en 1902 otras iniciativas. La más seria, aunque fracasada, se debió a Jaime Castells y Juan A. Furtado, quienes en enero y febrero, antes que Olivera Calamet y Manuel Lessa intentaran su empresa, buscaron apoyo entre los ricos hacendados para fundar un frigorífico. El capital pensado resultó, sin duda, demasiado ambicioso para el medio —1 millón—, el triple del inicial de la compañía que se afianzó ([405]). En julio, nuestro cónsul en Gran Bretaña, Carlos Nery, comunicó al Ministerio de Relaciones Exteriores "...**que algunos capitalistas ingleses se le han apersonado pidiéndole informes sobre la instalación de frigoríficos en nuestro país. Desean saber si el gobierno uruguayo concede franquicias a las empresas y cuales son**...". ([406]) En agosto corrió el rumor de otra iniciativa a cargo de capitales argentinos y orientales ([407]). Triunfó, en cambio, un intento más modesto, el llamado "Frigorífico Montevideo", pequeño establecimiento con un capital de $ 50.000 destinado a conservar por el frío, carne, pescado, verduras y producir hielo, vendiéndolos luego a la población de Montevideo. La Asociación Rural también lo apoyó. Hombres vinculados a empresas urbanas y algunos fuertes hacendados proporcionaron el dinero. ([408])

Desde el punto de vista técnico, la nueva empresa presentaba notables novedades que la diferenciaban de los saladeros. Había una que simbolizaba a todas: el animal era muerto mediante un golpe de masa y no a cuchillo. El cambio derivó de razones económicas: la sangre se aprovechaba mejor, el cuero no era herido, y dominaba la higiene en la faena más dura: la matanza. Poco restaba de aquellas escenas de "carnicería" que contemplaron, entre "asqueados" e "hipnotizados", los viajeros que visitaron nuestros saladeros en el siglo XIX. Lo que había sido amalgama de espectáculo, fiesta y trabajo, perdía los dos primeros rasgos. El saladero podía unir la alegría que generaba en la mano de obra el quehacer personal y rústico, a las necesidades de una empresa. El frigorífico no. Era técnica en estado de pureza. Otra novedad era la cadena de trasmisión que conducía al animal hasta los diferentes operarios que cuereaban, lavaban y cortaban la res vacuna en cuartos. El trabajo estaba, ahora sí, definitivamente racionalizado [414] (*).

3 — Del difícil comienzo al afianzamiento: 1905-11

De 1905 a 1907, "La Frigorífica Uruguaya" vivió un difícil comienzo. Los balances de los tres ejercicios arrojaron pérdidas: $ 26.000 en 1905, $ 28.000 en 1906, y $ 7.000 en 1907 [416]. La empresa tendía a descapitalizarse, habiendo perdido un 12,6 % del monto original. El desánimo cundió entre los capitalistas fundadores, las acciones se vendieron a los que confiaron en el futuro "por la mitad de su valor". Los primeros en desprenderse de ellas fueron algunos de los fuertes hacendados, con lo que creció el peso del grupo poseedor urbano [417].

Los motivos de esta situación eran múltiples. Hacia 1905 comenzaron a desaparecer las razones que habían hecho del período 1900-1904 "los años de oro" en la historia de los frigoríficos platenses: Australia se recuperó de su sequía, la paz se restableció en el mundo, la demanda sudafricana menguó,

(*) No todo, sin embargo, era moderno. A pesar de los elogios que nuestra prensa tributó a la maquinaria de origen suizo, ésta no respondía a los últimos adelantos técnicos. Permitía el congelado, no el enfriado; la capacidad de almacenamiento era escasa: 5.000 vacunos o 55.000 capones ([415]).

y las carnes bajaron de precio en Gran Bretaña [418]. La guerra civil de 1904 impidió a la empresa aprovechar el último año del "boom" y mantuvo su capital paralizado. También ocurría que nuestros ganados mestizos, a pesar de los elogiosos telegramas que remitían los consignatarios ingleses, eran de deficiente calidad y poco peso. Las carnes congeladas uruguayas se cotizaban al menor precio de todos los vigentes en Gran Bretaña. Figuraban en primer lugar las carnes frescas de Escocia e Inglaterra, luego las enfriadas de los Estados Unidos, después las congeladas de Australia, Nueva Zelandia y Argentina; al final, las orientales. En 1906 y 1907, "La Frigorífica Uruguaya" abonó por los novillos del país "5 centésimos por kilo de peso vivo", unos $ 27 por cabeza dado el peso promedio de 540 kilos. Pero si los animales hubieran pesado 640 kilos, sostuvo el Dr. D. E. Salmón en el 7º Congreso Rural, aunque el costo aumentara a $ 32 por cabeza, la compañía se hubiera beneficiado por el mayor rendimiento de la res en kilos de carne faenada. Los "animales mejores" proporcionaban 3 kilos más de carne por cada 100 kilos de peso vivo: *"Es fácil demostrar que el valor del animal de 640 kilos y que da 57 % del peso vivo, en la res preparada, es mucho mayor que el del animal que pese solamente 540 kilos y da un rendimiento de 54 %. El primero da 364,8 kilos de carne, que al precio corriente en Londres de 7 5/8 cts. por libra, vale $ 61,19; mientras que el segundo da solamente 291,6 kilos que a razón de 7,5 cts. por libra valen solamente $ 48,11..."* [419]. Problema de rendimiento que se amplificaba, como se aprecia, por otro de calidad.

En su primera Memoria, "La Frigorífica Uruguaya" definió sus dificultades. Observó el Directorio: *"...la totalidad de carnes congeladas elaboradas [tuvo] un costo término medio de $ 0,0469 la libra puesta a bordo de este puerto. Agregando a ese costo el importe del seguro, del flete y gastos totales en Londres hasta la venta y entrega allí, nos resultan aproximadamente a 3 peniques la libra inglesa, que es el precio medio a que allí se han cotizado las carnes congeladas en el primer semestre [de 1905]. Vale decir que hemos operado, elaborando nuestras carnes a un costo excesivo, casi al nivel del valor del artículo en los mercados consumidores, sin margen para la utilidad razonable..."* [420].

25 % (*). La cotización de la carne ovina experimentó una evolución en que fue menos nítida la tendencia al alza [427] (**); b) El mejor control de sus ventas en Gran Bretaña al romperse con el régimen del consignatario único. Expresó el Directorio en su Memoria de 1908: *"Carecíamos de fiscalización directa en la venta de nuestros productos en Europa y hemos adoptado el régimen de consignarla a dos casas distintas; de este modo en algo podemos controlar las operaciones de nuestros consignatarios..."* [428]; c) El Directorio logró que el aumento de la cotización de la carne en Gran Bretaña no se reflejara en el precio abonado por la empresa a los hacendados que le remitían novillos y capones. De 1905 a 1907, se abonó a los estancieros por kilo de vacuno en pie de $ 0,045 a $ 0,05, y por kilo de capón en pie de $ 0,055 a $ 0,06. De 1908 a 1910, el vacuno logró una cotización similar y la del ovino descendió unos puntos: de $ 0,04 a $ 0,06. Partiendo de un costo —en 1911— de $ 0,0469 la libra de carne según declaración de la propia empresa, y agregando los gastos de traslado y comisiones en Londres ($ 0,0118), se llegó a un costo total en Gran Bretaña de $ 0,0587. Como esa libra se vendía a $ 0,075, la ganancia ($ 0,0163) significaba el 27,77 % del costo total.

Esta decisión del Directorio podía atribuirse tanto al mayor peso que ahora tenían los accionistas de origen urbano, como a la natural desafección del accionista "estanciero industrial" hacia su colega de campaña dedicado sólo a la ganadería. Los hacendados dueños del frigorífico no perdían dinero ante la cauta política de precios de la Empresa. Lo que dejaban de recibir como hombres de campo, lo percibían —y acrecido por la inesperada contribución de sus pares rurales— como industriales.

(*) Fuentes argentinas señalan un alza similar para sus carnes: de 0,62 fr. en 1905 a 0,77 en 1910, es decir, un 24%. (426)

(**) Los precios distintos del vacuno y el ovino influyeron en la faena de "La Frigorífica Uruguaya". La empresa, que había vivido en sus dos primeras zafras de la exportación preferente de carne ovina, un 64,3% y un 54,6% del total producido en 1904-1905 y 1905-1906, pasó a prestar más atención al vacuno. Este ya predominó en la zafra 1906-1907 con un 58,3%, elevó su participación al 70% en 1907-1908 y 1908-1909; la bajó algo en 1909-1910, 61,8%, y hubo un leve predominio ovino en 1910-1911, para luego no cesar más el del vacuno. Nuestro primer frigorífico fue siempre, a diferencia de los argentinos de las décadas 1880-1900, una compañía destinada a congelar bovinos, aunque sin descuidar en esta etapa, las caponadas.

Capítulo III
Las fuerzas en pugna: industriales, hacendados y obreros de la carne

1 — Industriales de la carne y hacendados

a) *Saladeristas y estancieros*

El estancamiento de la industria saladeril provocado por el descenso de las compras brasileñas, repercutió en las relaciones entre industriales y hacendados. Los primeros deseaban que el peso de las dificultades cayera sobre los segundos y esto significaba, en esencia, reducir el precio de los novillos. Estos, producidos cada vez a mayor costo ante el alza del valor de la tierra, los arrendamientos y los insumos (alambrados, baños, reproductores europeos), fueron defendidos con uñas y dientes por sus poseedores. En el fondo del problema se hallaba el difícil acuerdo entre el nuevo y mejorado producto —el novillo de 1905 a 1914—, y la vieja industria de la salazón. Esta, reducida a dos mercados exteriores, alimentando a poblaciones pobres, simplemente estaba dejando de poder abonar el costo de los vacunos. Pero, revelando que la industria saladeril vivía estancada y no su crisis total, la tensión sólo se tornó aguda de 1905 a 1908, cuando Brasil elevó al máximo los derechos aduaneros cobrados al tasajo platense y acontecía la crisis mundial de 1907. A partir de 1908-09 y hasta 1911 por lo menos, el enfrentamiento decreció ante la mejor situación del mercado mundial de cueros y tasajo.

Fueron los saladeristas de Montevideo, vinculados al mercado brasileño como los del litoral lo estaban al cubano, los que protagonizaron la lucha. Atacaron a los estancieros en dos frentes: organizaron "ligas saladeriles", auténticos cártels que buscaban fijar un precio bajo y único a las haciendas, y procuraron establecer un sistema de venta del ganado en la Tablada de Montevideo, —el remate a la puja— que, al deprimir

las cotizaciones, los beneficiaría. Ambos intentos comenzaron en el crucial año 1907, cuando Brasil duplicó el impuesto de importación a nuestras carnes, y la crisis mundial rebajó el valor de los cueros.

El cártel saladerista se gestó en marzo de 1907, apenas conocida la suba fijada por Brasil. Dio cuenta del hecho "El Tiempo": *"Una verdadera revolución ha habido en los dos últimos días en la Tablada [4 y 5 de marzo]. Anteayer los saladeristas se negaron a comprar y los ganados fueron retirados a pastoreo. Ayer se vendieron 1.800 reses pero con una baja de 2 pesos sobre los precios de los días anteriores... La situación es tirante y difícil... Los saladeristas sostienen que los precios de la carne no les permiten elevar los precios, y los vendedores se resisten a vender..."* [429].

Se hizo un convenio sobre precios máximos a pagar por bovinos [430]. Se impuso esa solución mediante el retiro de los compradores de la Tablada y la posterior compra del ganado por "turno" para eliminar la competencia entre ellos. Esto dio obvios frutos en la zafra 1907-08, cuando el cártel y la crisis mundial conjugados hicieron descender el precio de los novillos de $ 20,37 en enero de 1907, a $ 15,76 en enero de 1908, es decir, una baja del 22 % [431]. El convenio saladeril incluyó, además, uniformizar las fechas de comienzo y fin de faena y adecuar los niveles de matanza a los pedidos de la plaza de Río de Janeiro [432]. El "alma mater" del cártel era el llamado "Centro Saladeril", creado en 1903 y dirigido por Rodolfo Vellozo (*).

(*) El "Centro Saladeril" se transformó en 1910 en sociedad anónima bajo la denominación de "Unión Saladeril". La integraron, Rodolfo Vellozo, la "Compañía Saladeril e Industrial", Ricardo Deambrosio y Cía., y Piñeyrúa Hnos. En 1906 estas 4 firmas faenaban el 29 % del total de reses sacrificadas en Montevideo. Los estatutos revelaron el carácter original de la Empresa, que buscaba transformarse en cerrado trust. Las acciones serían **"...transferibles únicamente entre los accionistas, no pudiendo ser admitidos como tales, fuera de los que inician esta sociedad, sino aquellos que tengan establecimientos de Saladero en propiedad o arriendo y reunan la totalidad de votos de la Asamblea".** Es decir que las firmas fundadoras del consorcio se reservaban el derecho de veto acerca de la admisión de nuevos socios. Para hacer mas firme el cerrojo, se estableció: **"...para ser válida una modificación cualquiera (de los estatutos tendría) que ser sancionada por unanimidad de votos de los socios que toman la primera serie de acciones...",** precisamente los 4 anotados. ([433]) Estos controles impedirían que las acciones pasaran a manos enemigas: la firma Tabares o los hacendados; o que, si ello sucedía, un previo acuerdo transformase al enemigo en fiel integrante del trust.

Además de influir en el precio de las haciendas comprando "por turno", los saladeristas intentaron que la Junta Económico-Administrativa de la Capital modificara el régimen de ventas en la Tablada, estableciendo el sistema de "pública subasta y a la puja" en un tiempo rapidísimo: 3 horas en la mañana de los días hábiles [434]. Esto significaba, en primer lugar, hacer público el precio de las haciendas, lo que no siempre convenía a los estancieros. Eliminar las "ventas privadas" impedía la "reserva en el precio", fundamental cuando operaciones forzadas obligaban a los hacendados a contentarse con bajas cotizaciones. Lo dijo Juan Schauricht en 1907: *"...hay ciertos casos en que [la] publicidad... resultaría perjudicial. Pongo como ejemplo el caso aquel en que un estanciero, ya sea por razones financieras, ya por motivos de fuerza mayor como la seca, se ve obligado a liquidar a cualquier precio un lote de ganado. Fácilmente se comprende que en esas circunstancias el remate no conviene, porque podría obstaculizar operaciones de futuro"*. Añadió, poniendo el dedo en la llaga del adversario: *"Yo tengo entendido que los señores saladeristas efectúan las ventas de sus productos, cueros salados y sebos, a "l'amiable", vale decir, particularmente, y con intervención de sus corredores, exactamente como realizan sus ventas los ganaderos. Los saladeristas publican cuando a ellos les conviene el precio de las ventas, reservándoles cuando consideran que su divulgación es contraria a sus intereses..."* [435].

La obligación de proceder al remate de todas las haciendas en sólo 3 horas (de 7 am a 10 am), abarrotaría el mercado, haría inicuo el remate, y depreciaría la cotización. Expresaron los vendedores de ganado, haciendo suyo el punto de vista de los estancieros: *"Tres horas son insuficientes para que las ventas se hagan con el necesario reposo y desahogo... En los meses de zafra es frecuente que ingresen en el mercado, cuatro, cinco y hasta seis mil reses. Supóngase que se necesitan diez minutos para efectuar cada remate, y que el promedio de reses que componen cada tropa sea de 80... el tiempo requerido por la operación sería 8, 10 y 12 horas. Esta circunstancia favorece mucho la situación de los compradores. Los inconvenientes de esa falta de tiempo gravitan sólo sobre los vendedores. Son éstos los que tienen que apresurarse a salir de su mercancía para evitar el desastre del día siguiente, en que el stock de reses no vendidas se agregará al aluvión de las que ingresan*

por primera vez al mercado... El abarrotamiento galvaniza la oferta y obliga a declinar los precios. Lo que no se ha querido vender el miércoles por quince, se ofrecerá el jueves por catorce..." [436]. Consignatarios de ganado, estancieros y prensa conservadora se opusieron [437]. Este proyecto de los industriales fracasó [438].

* * *

Ya en 1908-09, el cártel saladerista no pudo actuar con la misma eficacia que en la zafra 1907-08. La situación del mercado de cueros se entonó y el mercado brasileño no se cerró, como temían los industriales. Ello debilitó su acción de conjunto. Sólo la crisis los unía.

En realidad, los hacendados habían podido jugar también otras cartas.

La debilidad sustancial de cualquier coalición saladeril radicaba en su imposibilidad de hacer efectivo el monopolio de la compra de reses en la Tablada por la competencia del consumo capitalino y "La Frigorífica Uruguaya". Los saladeristas manejaban, ésa era su debilidad, un volumen demasiado reducido de ganado. Abasto y frigorífico siempre pagaban mejores precios que los saladeros por las buenas tropas y faenaban, en esos años, entre el 30 y el 40 % del total de reses. Era también difícil lograr la unanimidad de los industriales ante la extrema difusión de los saladeros (13 establecimientos sólo en Montevideo). La negativa del saladerista más rico e influyente, Rosauro Tabares, a integrar ese tipo de ligas fue observada por los industriales como un síntoma de mal agüero, y por los hacendados, con esperanza. Ya hemos explicado en el Tomo III las razones de la firma Tabares. Los estancieros siempre confiaron en su proceder y lo elogiaron a menudo (*).

(*) La primera Federación Rural en julio de 1909 publicó una nota necrológica elogiosa y llena de reconocimiento hacia "el señor Tabares". Lanzado "**...al terreno de las especulaciones saladeriles, fue precisamente en ese campo de acción donde mas ampliamente desenvolvió sus facultades, y donde más servicios prestó a los ganaderos, con su amplitud de miras, el desprendimiento de su conducta y el casi desconocimiento del egoismo mercantil, que no cabía en su alma sencilla y buena. En determinados momentos de los negocios ganaderos, el señor Tabares fue árbitro de la fortuna de muchos de nuestros hacendados. Sus decisiones imponían criterio al mercado, y justo es reconocer que siempre fue ecuá-**

Frente a esa debilidad intrínseca a todo "trust" saladeril, los hacendados ricos y fuertes podían efectuar diversas maniobras de diversión. En la zafra 1907-08 muchos de ellos retiraron sus ganados de la Tablada "antes de venderlos por precios que no colmaban sus pretensiones" [441]. La duración de estas maniobras estaba limitada por la propia naturaleza del negocio rural, pero también lo estaba, como hemos apreciado, la firmeza de la coalición industrial.

Por último, los estancieros contaron con el apoyo de la prensa montevideana, en particular "El Siglo". Su información sobre la evolución de las cotizaciones en la Tablada era veraz y "alcista". En pleno auge de la coalición saladeril —febrero de 1908— el diario, muy vinculado a los intereses rurales, resolvió "reorganizar sus servicios de información" y dedicó "una atención preferente" a los "negocios de Tablada". Modificó "*...el viejo sistema de simple publicación de la venta de ganado, ampliándolo con una nota diaria en que se consignen datos sobre la clase del ganado vendido*", estado del mercado, causas que influyen en sus oscilaciones, "peso de las haciendas especiales y todo aquello que pueda ilustrar a los ganaderos para la orientación de sus negocios". La información cotidiana estaría a cargo de los destacados consignatarios "Victorica, Muiños y Piñeyrúa" [442].

Los datos brindados por los conocedores del mercado, plenos siempre de sugerencias sobre el "estado" del mismo y la conveniencia de remitir o abstenerse de hacerlo, proporcionaban a los estancieros que leían "El Siglo" —por razones culturales y hasta económicas, eran los grandes—, exactas pautas de la conducta a seguir para la feliz concreción de sus negocios. En 1913 el diario pudo afirmar, ufano: "*...[nuestros] lectores que han seguido paso a paso la evolución que se ha*

nime y generoso, granjeándole esa conducta inmensa simpatía en toda nuestra campaña...". (439) Todavía en 1913, "un invernador" escribió en un diario capitalino: **"Si el apreciado don Rosauro Tabares existiera, presumo con algún caudal de certeza que no estaríamos envueltos en los peligros de trust de especie alguna a los que siempre ofreció resistencia... jamás llegaron a prosperar las tentativas que se hicieron en el sentido de arribar a una inteligencia entre todos los saladeristas, pues tuvo que lucharse con el empecinamiento loable del señor Tabares... que opuso el dique de su negativa a las pretensiones de sus colegas...".** (440) Claro que en 1913 el temido trust no era el saladeril sino el de los frigoríficos norteamericanos.

producido en los precios de ganado en pie [han podido verificar] en una información constante de 3 meses nuestro optimismo y nuestra confianza en la suba de precios... Los que creyeron en nuestros datos, recogen hoy los frutos de su confianza en precios que representan $ 5 y más por cada res. Es este triunfo informativo que merece hacerse resaltar por la importancia que tiene para los intereses de la campaña..." [443].

Nueva ventaja que los dueños de los vacunos tenían sobre los de ovejas: la información detallada y veraz, orientada en defensa de sus intereses. La clase alta rural obtenía así un fruto inesperado de sus vínculos con su equivalente urbana.

b) *Liebig's y los estancieros*

La situación de esta empresa extranjera difería sensiblemente, como adelantáramos en el tomo III, de la de los saladeristas.

Por el gran volumen de faena y el virtual monopolio que ejercía en una de las regiones más ganaderas del país, el departamento de Río Negro, la Compañía Liebig's mantuvo a los hacendados allí radicados bajo su vasallaje. De 1905-06 a 1908-09 faenó un promedio de 125.000 cabezas anuales [440]. Los saladeros del litoral, 6 empresas, habían sacrificado 171.000 reses. La Liebig's sola mataba el 42 % del total, contra un 37 % en el período 1895-1904 [445]. El estancamiento de la industria saladeril la favoreció.

Asentada en el mejor puerto del litoral con acceso directo a aguas profundas, Fray Bentos; impidiendo la instalación de toda otra industria competitiva en esos alrededores [446], la Compañía dominaba la región e incluso a la "Asociación Rural de Río Negro", puesto que poseía más de la mitad de su capital. Por su estrecha alianza con algunos de los grandes hacendados de la zona, beneficiados con precios más elevados o su designación como "troperos" de la Empresa, la Liebig's introdujo una cuña en la clase ganadera que no pudo, por ello, enfrentarla con unidad [447].

Cuando los hacendados procuraban rebelarse, la Compañía recurría a diversas formas de presión. En primer lugar, sus estancias de Río Negro, Entre Ríos, Corrientes y el Paraguay.

llegaron a proporcionarle el 30 % del total de reses faenadas en su establecimiento de Fray Bentos, siendo conocido en campaña el hecho de que era con ellas que comenzaba la matanza, y después, con tiempo y parsimonia, compraba el resto [448]. En segundo lugar, la Compañía adelantaba a los hacendados "*...cuantiosas sumas, con módico interés, a condición tan solo de que en la época de la zafra le vendieran de preferencia sus ganados a los precios corrientes que fijaría [ella misma]...*" Aunque los créditos del Banco de la República libraron a la clase alta rural de esta dependencia, los hacendados medianos todavía caían en ella [449].

El resultado final era que las cotizaciones dadas a los troperos que recorrían Río Negro y el sur de Paysandú, fijaban "Ley" en la región. En general, esos precios eran inferiores a los abonados por el frigorífico (un 20 %) y a los pagos por los saladeros (de un 10 a un 15 %) [450].

Los estancieros se quejaron ante este trato. Lo hicieron los diputados que obraron como portavoces del medio rural en las Cámaras de 1905. Criticaron a la Compañía por aprovechar la liquidación forzosa de haciendas promovida por la Revolución de 1904. Uno de ellos afirmó, indignado: "*Impone precios mezquinos a nuestros ganaderos*" [451]. "El Siglo" aconsejó en 1908 a "*...los hacendados que no quemaran sus productos por el primitivo precio lanzado por el saladero Liebig*" [452]. Los productores de Entre Ríos manifestaron igual hostilidad pues se veían "*...precisados* —ante una epidemia de aftosa que impedía llegar con las tropas a Buenos Aires— *a vender a precios ínfimos, en la misma provincia, a la fábrica de Liebig o a los saladeros... La primera ha hecho compras de tropas en buen estado, pagando doce pesos oro por novillo, es decir, menos del 50 de lo que se paga en la capital...*" [453].

El diputado batllista Manuel Tiscornia, resumió la amargura de muchos —y el sentir de su partido— al sostener en 1905: "*Liebig's es grande y a su alrededor está Fray Bentos chico. Liebig's da inmensas cantidades de dinero... pero no es aprovechado por lo inmediato, porque no se ve como, si esas inmensas cantidades de dinero se producen, tenga la necesidad Fray Bentos de vivir exclusivamente de su vida vegetativa...*" [454].

c) *"La Frigorífica Uruguaya" y los estancieros*

A poco de comenzar sus compras en el interior del país, "La Frigorífica Uruguaya" oyó críticas de los hacendados [455]. Ellas no parecen justificadas hasta 1908 por lo menos, cuando al elevarse el precio de la carne vacuna en Gran Bretaña, la empresa hubiera podido hacer lo que —como hemos observado— no hizo: elevar la cotización de los novillos.

En sus 3 primeros años de actuación —1905 a 1907— "La Frigorífica Uruguaya" ofreció precios alentadores a los estancieros ovejeros del país. Es más, las pérdidas que experimentó en esos ejercicios fueron atribuídas tanto a ese factor como a la baja de las carnes en Inglaterra. Los frigoríficos argentinos, además, le hacían una fuerte competencia en el litoral, la región donde abundaban las mejores caponadas de raza inglesa. Ellos abonaron precios superiores a los de la compañía nacional ya que sólo deseaban los ovinos orientales "...*para completar cargamentos y pagan mejores precios que el frigorífico uruguayo porque en el conjunto de sus expediciones tienen la compensación que no puede alcanzar nuestro frigorífico, que beneficia sólo ganados uruguayos, escasos de peso y de calidad de carne...*" [456]. La comparación entre los precios pagos por ambas industrias frigoríficas fomentó las quejas [457]. Sin embargo, la Asociación de Ganaderos reconoció en 1905 el trato justo que "La Frigorífica Uruguaya" brindó a los hacendados del país [458].

Luego, la situación varió. Desde 1907-08, mientras sus compras no sobrepasaban los precios abonados con anterioridad, sus utilidades crecían hasta los altos dividendos de 1909 y 1910. Ellos se lograron a costa de mantener bajo el precio de las mejores haciendas del país, de las que el único frigorífico era virtual monopolizador. Los saladeros y la Liebig's no podían ofrecer más que "La Frigorífica Uruguaya" por los novillos de más de 500 kilos en pie: sus mercados internacionales lo impedían. Competían en la compra de los llamados "mestizones" y los productos "regulares", inferiores a 500 kilos. En cuanto al ganado ovino, como los saladeristas no lo faenaban a no ser pagando precios muy inferiores en sus graserías, el único correctivo al monopolio era el ya comentado de los frigoríficos argentinos. Pero éstos actuaban en el litoral, dejando el sur ovejero en manos de nuestra empresa.

De hecho, "La Frigorífica Uruguaya" sólo tuvo un inconveniente para ejercer su monopolio: la competencia del abasto de Montevideo. El incremento de la demanda capitalina fue notorio y ella se nutría de buenas carnes. En estos primeros años, las cotizaciones del abasto siguieron la misma evolución y curso que las del frigorífico [459].

2 — La lucha entre los industriales de la carne

a) *Efectos en el mercado de haciendas de la faena frigorífica*

Para los viejos industriales de la carne, saladeristas y Liebig's, resultó obvio que la entrada del frigorífico al mercado de haciendas iba a modificarlo en algún sentido, y que fuese cual fuese éste, los perjudicados serían ellos, los que lo controlaban antes de 1905.

"La Frigorífica Uruguaya" dedicó, como ya hemos observado, preferente atención al bovino, aunque sin descuidar la especie menor. Su nivel de faena fue bajo entre 1905 y 1911, pero iba creciendo de un año al otro. De la matanza total de vacunos practicada por todas las fábricas de carne, el frigorífico absorbió un 0,6 y 0,5 % en 1905 y 1906, un 2 % en 1907, un 3 % en 1908 y un 4 % en 1909, 1910 y 1911. Mirando las solas cifras, ¿qué representaban las 18.000 cabezas que faenó como promedio anual "La Frigorífica Uruguaya" de 1905 a 1911, frente al otro formidable promedio de la industria tradicional: 655.000 reses? [460].

Sin embargo, esa débil faena promovió un cambio en el mercado de haciendas. "La Frigorífica Uruguaya" abonó por los buenos mestizos de 500 kilos un precio promedio de $ 0,05 por kilo en pie, es decir, $ 25 por cabeza. Por novillos de 400 kilos en pie, los saladeristas pagaron un promedio de $ 18,39, y la Compañía Liebig's abonó $ 16 ó $ 17.

De hecho, saladeristas y "La Frigorífica Uruguaya" pagaban un precio similar —en un escaso 10 % superó la nueva a la vieja industria— *por kilo en pie*, pero, y he ahí el nudo del problema, el frigorífico *podía* abonar los buenos mestizos a $ 25 pues obtenía de ellos un mayor rendimiento en carne.

En cambio, el saladerista se veía en dificultades si pagaba ese precio: el mayor rendimiento en tasajo no le compensaba —dado el escaso valor de este artículo— los casi $ 7 que le costaba de más el mestizo. Además, para el saladerista, el cuero era tan importante como el tasajo —si no más— y el peso del cuero de los novillos mestizos no era tanto mayor que el de los novillos criollos.

De un novillo mestizo el saladerista obtenía 35 kilos más de tasajo que de un criollo, lo que a $ 0,12 el kilo representaba apenas $ 4,20; en cambio el frigorífico obtenía 70 kilos más de carne fresca que se vendían en Gran Bretaña a $ 0,15, es decir, $ 10,50. Si el frigorífico decidía aumentar la oferta a los ganaderos hasta $ 0,06 por kilo en pie, hecho que comenzó a suceder en 1911, el precio de los buenos mestizos se colocaba por completo fuera del alcance de los viejos industriales, pues en ese caso la diferencia entre el criollo y el mestizo, $ 12, no podía ni de cerca ser compensada por los escasos $ 4,20 que se obtendrían transformando en tasajo los 100 kilos más que el mestizo pesaba.

En una palabra, si el frigorífico no se desarrollaba, los mestizos caerían en manos de los saladeristas y la Liebig's a un precio accesible. Ello permitiría mantener en alto el negocio saladeril y obtener elevados rendimientos en tasajo por cabeza vacuna que harían olvidar el alza de los tributos brasileños. Pero el frigorífico existía. Y, aunque pequeño y único hasta 1911, arrebataba ya las mejores haciendas del país. ¿Qué no sucedería si ampliaba su faena o a su lado aparecían colosos fundados por el capital norteamericano? Se imponía luchar para impedir lo que, por ahora, era sólo un riesgo. Pero riesgo de muerte.

b) *Hostilidad de los saladeristas y la Liebig's al frigorífico*

Al discutirse en 1902 en la Cámara de Representantes el proyecto de ley de José Serrato que concedía exenciones impositivas a la industria frigorífica, el diputado blanco Francisco J. Ros, se opuso con argumentos que evidenciaban el punto de vista de los saladeristas, temerosos de la nueva competencia. Ros afirmó: "Nuestra ganadería vacuna" no estaba suficientemente desarrollada en calidad y número como para

abastecer una nueva industria; de instalarse ésta, "se alteraría su capital vivo". La implantación de "nuevas formas de exportación" no se podría hacer "sin detrimento de las existentes". Para Francisco J. Ros, la exención de derechos sería un privilegio a los frigoríficos que lucharían con ventaja sobre las viejas formas industriales. Agregó, sugestivamente: *"Franquicias y protección a los frigoríficos para ovinos. Pero a las nuevas industrias para vacunos, dejémoslas que luchen con las que existen en otras formas"* [461].

El diputado colorado José Espalter, retomó estas críticas pero defendiendo sobre todo a la empresa Liebig's. Atribuyó el exceso de ganado vacuno a la disminución de la faena del establecimiento de Fray Bentos, y sostuvo: *"...si nosotros logramos devolver a la fábrica Liebig's su antigua prosperidad —concediéndole la rebaja de derechos aduaneros que ha pedido—, si nosotros logramos hacer aumentar la producción industrial de la fábrica Liebig en las proporciones en que se realizaba hace cuatro o cinco años, entonces sí que no habrá absolutamente ningún excedente, ningún sobrante en nuestra producción ganadera, y por consecuencia, el frigorífico favorecido por el estado, perjudicará las industrias existentes; y no favorecido por el estado, será un artículo de lujo, una rueda destinada a girar y a morir en el vacío..."* [462].

El leit-motiv de ambos discursos era el temor a que la nueva industria arrebatase las haciendas a la vieja, o que haciéndole competencia en el mercado, el precio de los novillos subiera y los saladeristas o la Liebig's no pudieran abonarlo.

Pero la mayoría de los dirigentes políticos colorados y blancos, deseosos de diversificar nuestra exportación y temerosos de una crisis tasajera, votaron la exención impositiva a los frigoríficos, como hemos expuesto. Los presidentes Batlle y Williman continuaron en esta línea. Para el batllismo, además, era actuar con coherencia. La industrialización y el avance de la ganadería formaban parte de su ideología económica y social; el frigorífico alentaba, a su entender, ambas. Frigorífico y mestizaje, como lo declaró José Serrato en 1902, iban de la mano, y mestizaje y agricultura, también debían marchar de consuno, ya que el animal nuevo requería un alimento nuevo. La hermandad de la agricultura y la ganadería proporcionaría más trabajo en el medio rural, evitaría la mi-

seria, la desocupación y las algaradas revolucionarias. El país del tasajo era, para el batllismo, el país criollo y "feudal", el de la ganadería extensiva y el caudillismo. El país del frigorífico era sinónimo de "civilización y progreso".

* * *

A raíz de la sanción de la otra ley protectora de la industria frigorífica en 1910, de nuevo se hicieron sentir las quejas de los saladeristas. Esta vez, comprendiendo que era imposible remar contra la corriente y el oficialismo, variaron su táctica y lograron las simpatías de un sector del batllismo. Pidieron desde la prensa y las Cámaras que las exenciones impositivas se hiciesen extensivas al tasajo. El diputado Canessa, asumió la defensa de los saladeristas: *"Es digna de atención... la situación en que hoy se encuentran los preparadores de carne salada, la principal y casi única salida de nuestros productos ganaderos. Sabemos que vienen luchando desde hace varios años con la imposición de impuestos nuevos de introducción [en Brasil y Cuba]. Por eso yo indicaría la conveniencia de que esta ley de franquicias se hiciera en forma amplia y comprendiera el tasajo, carnes congeladas, caldos, etc....* [463]. Desde "El Día", "Varios saladeristas" expresaron en 1911 *"...su asombro por las facilidades, franquicias y exenciones que tan espontánea y rápidamente se han concedido a las grandes empresas [refencia a Liebig's y a la irrupción del capital norteamericano], en competencia con la industria saladeril, la más genuinamente nacional que poseemos y que sin embargo no ha podido lograr jamás ni la más mínima atención de parte del Estado. Será necesario que los saladeristas uruguayos cambiemos de nacionalidad para que nos alcance alguna porción del favor oficial? Nosotros no censuramos, pero creemos tener derecho a obtener que nuestra industria tasajera sea tratada a la par de cualquier otra congénere que obtenga la protección del Estado"* [464].

Estos argumentos tocaban dos fibras caras al batllismo: nacionalismo económico y lucha contra los monopolios privados. Fueron pensadas para influir en ese partido y en los estancieros, ya un tanto asustados ante las maniobras del trust estadounidense de la carne en la Argentina. Pero de nuevo fracasó el embate. Las rentas aduaneras no debían ser más

comprometidas con exenciones, en un momento en que Batlle, presidente ahora por segunda vez, tenía en mente tantos proyectos que implicaban el aumento del gasto público. Aunque desde "El Día" se defendió siempre la utilidad de la industria saladeril, esa posición partía de una comprobación: el tasajo era todavía la única salida para la inmensa masa de criollos y "mestizos" que solían ofrecer los hacendados orientales. La evolución de la ganadería, según el batllismo, condenaría, tarde o temprano, al saladero.

c) *La hostilidad de los saladeristas a la Cía. Liebig's*

Por su formidable capacidad de matanza, su inmenso capital y faenar el mismo tipo de ganado que la industria tasajera, la Liebig's compitió con los saladeristas y contribuyó a impedir —sobre todo en el litoral— el triunfo de cualquier planificado cártel saladeril.

Era también un enemigo peligroso por otros motivos. Aunque generalmente abonó por las haciendas precios inferiores a los pagos por los saladeristas, poseía un virtual monopolio en Río Negro y el sur de Paysandú, y otro, total, del principal producto que exportaba a Europa: el extracto de carne. Ello la convirtió en una potencia dentro del Estado Uruguayo, potencia que mediante amenazas —el traslado a la Argentina— podía lograr lo que los saladeristas no obtendrían jamás: la rebaja de los derechos aduaneros.

Al discutirse en la Cámara de Representantes en 1905 el pedido de la Liebig's exigiendo esa disminución, el diputado batllista Manuel Tiscornia, representante por Río Negro, se opuso a la desgravación con singular vehemencia. Sabía que el Presidente de la República era de su opinión, como que Batlle vetó la ley y sólo bajo la administración Williman la empresa extranjera obtuvo lo que reclamaba. Tiscornia argumentó a favor de la industria saladeril por ser ésta débil frente a la fuerte, y nacional frente a la extranjera, dos notas que resonaban en la ideología batllista [465]. Leyó en la Cámara la "opinión de uno de los saladeristas más ilustrados que el país tiene", oponiéndose a la rebaja de derechos con el argumento de que así se permitiría a Liebig's "*...pagar mayores precios por los ganados sin disminuir su utilidad, y los*

saladeros quedarían entonces relegados a esferas secundarias, con inminente peligro para los grandes capitales invertidos en esta industria, el gran número de trabajadores y sus familias que viven de ella, y sobre todo, para la ganadería nacional, que sufriría un golpe mortal con los graves perjuicios que ocasionaría a la riqueza pública y el erario".

El diálogo que a continuación ocurrió entre varios diputados fue ilustrativo de las posiciones en pugna, y del otro interés que apareció de inmediato: el de los estancieros:

"Sr. Martínez. Naturalmente que los saladeristas tendrían mucho agrado en que desapareciera Liebig's.

Sr. Rodríguez Larreta. Habría más ganado que comprarían barato para faenar.

Sr. Tiscornia. Perfectamente bien. Entonces tendríamos lo siguiente: que hay una lucha entre las industrias, una lucha de la industria menor que pretende sobreponerse a la mayor... La conducta patriótica va a estar en que le digamos al país: es cierto, hemos muerto todos los saladeros de tasajo, pero ahí nos queda Liebig's, que va a matar 200.000 animales?

Sr. Martínez. [A los saladeristas] les convendría que no hubiera más salida que la del tasajo, como a Liebig's le convendría que no hubiera más salida que la del extracto; y lo que debe convenir a la Cámara es que el impuesto pese sobre todos por igual..." [466].

Batlle y sus más fieles seguidores no lograron imponer su criterio en este caso. Las Cámaras primero, y su sucesor después, apoyaron a Liebig's.

* * *

La disputa entre los grupos industriales revelaba varios hechos.

El primero, un tanto obvio, era el temor de la vieja industria de carnes a la nueva por la inevitable alza en el precio de las haciendas que el frigorífico iba a provocar.

El segundo puso de manifiesto las limitaciones con que este primer batllismo podía imponer sus puntos de vista. Si éstos coincidían con el interés de los hacendados (protección a la industria frigorífica para que se diversificara el número de compradores y la nación "progresara"), las leyes de exoneración impositiva eran votadas con el acuerdo del Presidente y las Cámaras. Si, en cambio, la exoneración beneficiaba a una

industria extranjera ya instalada, la Liebig's, el Presidente no lograba que sus teorías se adoptasen por unas Cámaras donde los hacendados resultaban mejor escuchados que el Jefe del Partido Colorado. Los estancieros no querían que Liebig's cumpliera sus amenazas y abandonara el país, dejándolos en manos de los saladeristas y el único frigorífico. La competencia entre los tres tipos de empresa —Liebig's, saladeristas y frigoríficos— les garantizaba el libre juego de la oferta y la demanda en la Tablada.

3 — Obreros y empresarios

a) *Número y características del personal*

De acuerdo al Censo de 1908, las 26 fábricas de carne del país empleaban un total de 2.795 personas: 94 constituían el personal administrativo y 2.701 el obrero [467].

Las cifras del Censo, empero, no coinciden con las que se manejaron en la prensa y el Poder Legislativo. Mientras en 1905 el diputado Carlos Roxlo atribuyó a la Compañía Liebig's "1.400 personas" [468], el Censo las reducía a 492; el diario "El Tiempo" estimó en 12 ó 15.000 a los obreros que trabajaban en los saladeros [469].

La explicación de las contradicciones parece hallarse en la circunstancia de que cuando el Censo fue levantado —12 de octubre de 1908— la faena no se había iniciado, por lo que el personal denunciado fue el permanente y no el ocupado durante la zafra (noviembre a marzo o abril en el caso de los saladeros). El informe del Director de Estadística y Publicaciones del Ministerio de Industrias en 1913 permite corregir las cifras del Censo ya que al lado del personal ocupado "todo el año", figura el que hallaba trabajo "durante la faena". Aplicando al Censo de 1908 el mismo multiplicador que surge de la diferencia advertida en 1913 entre los dos personales, llegamos a un total de 10.719 personas, incrementándose los obreros de 2.701 a 10.625. La cifra coincide de manera aproximada con el mínimo que el diario "El Tiempo" atribuyó a los saladeros en abril de 1908.

Estos obreros —10.625— representaron el 14,5 % del total que el Censo asignó al personal empleado en "industrias

de transformación": 73.208. El número es más relevante si consideramos que frente a los 25.012 predios ganaderos o semiganaderos de 1908 se alzaron sólo 41.600 peones, mientras que frente a las 26 fábricas de carne (un frigorífico, 19 saladeros, Liebig's y 5 elaboradores de conservas) había más de 10.000 obreros. Este proletariado pesaba por su número y no se hallaba disperso, como el rural, sino altamente concentrado. El único frigorífico empleaba unos 200; cada saladero de Montevideo, un promedio de 400 o 500; cada saladero del litoral, unos 650; el "coloso de Fray Bentos", más de 1.000. Los industriales de Montevideo absorbían el 62 % de la mano de obra y los del litoral el restante 38 %.

La nacionalidad del personal es un dato significativo.

En la Compañía Liebig's existía el más fuerte porcentaje de extranjeros. El personal ocupado "todo el año" incluía 65,7 % de extranjeros y sólo 34,3 % de nacionales. Las proporciones se invertían en la época de faena: 64 % de nacionales y 36 % de extranjeros. Administración, "oficios técnicos" y capatacías estaban en manos de británicos o alemanes; el obrero, en cambio, era oriental y, a veces, italiano.

Igual preferencia por los extranjeros mostraba el único frigorífico existente hasta 1911. Del personal ocupado "todo el año", 53,1 % eran extranjeros y 46,9 % nacionales. Es de suponer que las proporciones se alterasen en los momentos de la zafra, predominando los uruguayos.

De cualquier manera, en las dos empresas que manejaban maquinarias perfeccionadas y complejas, el inmigrante con conocimientos tenía más oportunidades que el obrero criollo, viejo "artesano de la carne" pero no de su manipulación en una fábrica moderna.

Fue inverso el panorama en los saladeros. Del personal ocupado "todo el año" en los de Montevideo, únicos de los que existen datos confiables, 56,4 % eran orientales, proporción que se elevaría mucho más durante la zafra. La razón era sencilla: en la industria saladeril, más vieja que el propio Estado oriental, los peones provenientes de la campaña, habituados al manejo del lazo, el desnucaje, la desollada y la despostada, eran excelentes "operarios-artesanos". En el saladero, la preparación del tasajo y el salado de los cueros no requerían maquinarias, sólo las utilizaba la sección grasería. Simbólicamente, porque expresaba el tono artesanal del trabajo

y la nacionalidad de quienes lo ejecutaban, el sindicato que agrupó a los desolladores se denominó: "Sociedad Arte Uruguayo" [470]. Industria en manos del capital nacional, la saladeril también era operada por el criollo. Su crisis traería aparejados problemas al uno y al otro (*).

Es significativo el elevado número de menores de 18 años empleados en todas las fábricas. Esta forma primitiva de explotación capitalista de la mano de obra adquirió singular peso en la industria de carnes. Un 6,6 % del personal ocupado "todo el año" tenía menos de 18 años, y un 0,5 % menos de 12. De seguro estos porcentajes debieron elevarse en la época de faena, pues los niños eran preferidos, por ejemplo, para volcar los intestinos a los digeridores, barrer los residuos y dividir las osamentas, como lo denunciara José Enrique Rodó en su informe parlamentario de 1908.

El más elevado porcentaje de niños menores de 12 años se hallaba en los 4 saladeros del litoral: 7,48 % del personal ocupado "todo el año". El frigorífico y la fábrica Liebig's no los utilizaban. Todas las empresas, en cambio, daban trabajo a los adolescentes entre 12 y 18 años. El porcentaje mayor en ese tramo de edad se dio —es posible que por la naturaleza del trabajo— en las dos fábricas de carnes conservadas ubicadas en Montevideo, con 29,2 % del total de la mano de obra asalariada; las seguían los cuatro saladeros del litoral con el 19,39 %, la Liebig's con el 5,1 %, los saladeros de Montevideo, con el 4,8 % y el Frigorífico con el 4,7 %.

b) *Salario nominal y real*

El obrero en los saladeros y la fábrica Liebig's era remunerado diferenciadamente de acuerdo a categorías de labor conocidas desde hacía ya muchos años en el país. Desolladores,

(*) En enero de 1910 ocurrió un incidente que prueba el origen rural de la mano de obra saladeril. Con motivo del alzamiento blanco de ese mes "...**en la madrugada del (19 de enero) un grupo de 30 ó 40 peones de los saladeros del Cerro, armados de revólver y al grito de "Viva la revolución", se lanzaron al campo**". ([471]) Las huelgas a menudo eran conjuradas en los saladeros recurriendo sus propietarios a personal traído desde la campaña. Para los peones de estancia esos puestos constituían envidiables sinecuras, según afirmara Domingo Arena en 1908. En plena zafra de 1907, "El Tiempo" informó que los 800 obreros del saladero Tabares, el más grande de la capital, eran "en su totalidad orientales". ([472])

charqueadores, despostadores y peones de varaleros, formaban una escala descendente, siendo los primeros —obreros especializados— los que recibían un jornal más elevado, pero a destajo, y los últimos los que recibían jornal más bajo aunque, tal vez, fijo.

Resulta difícil obtener el salario-hora dadas estas características, a lo que se añade lo contradictorio de las fuentes.

En 1908 los desolladores sostuvieron que al cobrar $ 0,25 por cabeza, podían ganar $ 5 en los días de más intensa faena, siéndoles "preciso trabajar 19 horas diarias" [473]. Los saladeristas replicaron argumentando que el jornal podía elevarse hasta $ 7 ó $ 9; nada dijeron sobre la jornada a que se refirieron los obreros [474]. José E. Rodó en su informe parlamentario de 1908, mencionó a la actividad saladeril precisamente como aquella que exigía las jornadas más agotadoras, "de dieciséis, dieciocho y aún más horas". Es posible que en la combinación de los dos puntos de vista, si otras fuentes confirman el resultado, se halle la verdad. Nadie contradijo la duración de la jornada: ésta debió ser la mencionada por los obreros, el diputado colorado Rodó, muy cauto en materia de reformas sociales, y no desmentida por la patronal. Para que el jornal alcanzase su máximo: 18 ó 19 horas.

A $ 5 por día, $ 0,25 la pieza desollada y 19 horas de labor, ello hubiese equivalido a 56 minutos por res, cálculo exagerado por cuanto en 1887 se mencionaban 10 minutos. Es cierto que la estimación de 1887 fue formulada para atraer inmigrantes, y también lo es que los "mestizones" o criollos gordos de 1910 no eran las reses de 1887. De acuerdo al criterio patronal —jornal mínimo de $ 7, $ 0,25 por res y 19 horas de labor— en una hora era posible faenar algo más de un animal y medio, reduciéndose el tiempo por res a 40 minutos, o incluso menos si la jornada fue de 18 horas. Dadas las modificaciones sufridas por la res —en particular el aumento de su tamaño— y las demoras consiguientes en un trabajo no "taylorizado", este último tiempo parece más lógico que los dos anteriores. Si la suposición es correcta, el salario-hora del personal mejor pago —los desolladores— se elevó a $ 0,37 ó $ 0,40, durante la zafra.

Más sencillo resulta averiguarlo en el caso de la gran masa de operarios, los "peones de playa" o "varaleros". Siendo la jornada habitual para estas labores las 10 ú 11 horas y ganan-

do los peones un jornal de $ 1,20 a lo sumo, podemos suponer un verosímil salario-hora de $ 0,12 [475].

Estos salarios-hora deben ser rebajados en el caso de la fábrica Liebig's. Según informó la Empresa en 1907, cada desollador recibió $ 0,21 por res, lo que llevaría su salario-hora a $ 0,30; cada "peón de playa", $ 1,10 por una jornada de 11 horas, es decir, $ 0,10 la hora [476]. Los obreros aducían que la jornada se iniciaba a las 6 am. y concluía a las 6 pm, es decir, 12 horas, pero es natural suponer, como sucedía en otras empresas de la época en Montevideo, la concesión de una hora para almorzar. La discrepancia mayor se observa en el salario del peón, ya que éstos manifestaron cobrar $ 0,50 y no los $ 1,10 que la Compañía publicitó [477]. Lo obvio es que la fábrica Liebig's aprovechó la abundante mano de obra existente en el norte del país —el pobrerío rural abundaba allí—, el paisanaje de la vecina Entre Ríos, y la circunstancia de ser la única fuente de trabajo industrial en la ciudad de Fray Bentos, para imponer condiciones de salario y jornada más duras que las existentes en Montevideo.

El análisis de los salarios-hora vigentes en Montevideo nos permitirá averiguar su capacidad adquisitiva, puesto que conocemos el precio del alimento y la vivienda. En el siguiente cuadro aparece esa relación, y la comparación con la situación de un obrero francés especializado del novecientos [478]:

NECESITAN TRABAJAR PARA PODER COMPRAR:

	Obrero francés especializado	Obreros uruguayos Desollador	Peón
1 kilo pan	30'	16'	1 h.
1 kilo carne "flor"	4 h.	20'	1 h. 15'
1 kilo carne "regular"	2 h.	16'	1 h.
1 kilo manteca	4 h.	4 h.	14 h.
1 kilo arroz de "1º"	——	25'	1 h. 30'
1 kilo papas	——	12'	45'
Alquiler mensual de una habitación en un "conventillo"	——	13 h.	50 h.

Resultan evidentes las mayores posibilidades alimentarias del obrero uruguayo, incluso las del trabajador común, el peón. Ello era muy notorio —y lógico— en el caso de la carne

vacuna, producida en el país y que hallaba aún dificultades para su total colocación en el exterior bajo la forma de tasajo, Uno de los alimentos más caros del mundo —y rico en proteínas—, el Uruguay podía ofrecerlo a muy bajo precio a los inmigrantes europeos y a las clases populares criollas. La leche y más que nada sus derivados —queso, manteca— estaban, en cambio, al alcance del obrero francés y en escasa medida del uruguayo.

Era posible entre nosotros una dieta rica en proteínas —excluyendo los derivados de la leche— a base de carne vacuna u ovina. El nivel de vida del obrero europeo fue, en este plano, inferior.

En 1913, la Oficina de Trabajo del Ministerio de Industrias, hizo una encuesta estudiando "varios tipos de familias" obreras. Ella permite comparar los porcentajes del ingreso anual gastados en alimentación con los que hacia 1909 destinaron a ese mismo rubro las familias obreras europeas [479].

ALIMENTACION: % DENTRO DEL PRESUPUESTO

Familia obrera uruguaya, 6 personas	35,45 %
Familia obrera francesa, 4 personas	58 %
Familia obrera alemana, 4 ½ personas	59 %
Familia obrera inglesa, casi 5 personas	65 %

En 1904, una fuente europea, la "Revista Popular de Economía Social", calculó el esfuerzo que costaba cotidianamente a cada habitante de Portugal, Alemania, Canadá, Francia, Inglaterra, Estados Unidos y Australia, *"...el alimento que ha de darle fuerza para continuar al día siguiente su lucha por la existencia"*. Reduciendo los valores a días de trabajo halló que para alimentarse, un portugués debía trabajar 177 días al año, un alemán 148, un francés 132, un inglés 127, y un australiano "sólo 100 días" [489]. Desconocemos el método seguido por el estadígrafo europeo, aunque es de suponer que haya tenido en cuenta a todos los grupos sociales de los países analizados, pues la Revista se refiere a lo que "gasta cada habitante por término medio para vivir". Si comparamos esas cifras con las de la "familia obrera uruguaya con cuatro hijos", no estaremos lejos del nivel menor de la sociedad oriental. De acuerdo a los datos de la Oficina del Trabajo en 1913, a esa familia que poseía ingresos anuales por valor de $ 643,20 y gastaba en alimentación $ 218,48, le bastaron

122 días de trabajo al año para abonar su alimentación, situación que la colocaba en el mejor nivel mundial: entre Inglaterra y Australia.

Era natural que un país de tradición cerealera como Francia ofreciera a sus obreros pan al alcance de sus salarios, así como otro ganadero como el Uruguay, dispusiera aún con mayor liberalidad de sus carnes. Evidentemente el nivel de salarios era alto porque la escasa población del país y el desarrollo pausado pero real de la industria, crearon una situación en que la demanda de mano de obra era mayor que la oferta. En estos años ese rasgo se acentuó ante la prosperidad que vivía el Uruguay desde 1895, multiplicada por la paz interna lograda en 1904, y las obras públicas que las Administraciones de Cuestas, Batlle y Williman alentaron: el puerto de Montevideo, la electrificación de los tranvías, edificios destinados a enseñanza y cuarteles, puentes, carreteras, caminos y ferrocarriles.

Los buenos precios del mercado internacional y la paz interna, nos permitieron usar al máximo nuestra característica más original: producir al menor costo posible —el de la pradera natural— mercaderías que, como la carne, no estaban al alcance de las masas populares en los países europeos.

c) *Las condiciones de trabajo.*

No todo era halagüeño sin embargo.

Era cierto que el salario-hora para el trabajador especializado en los saladeros resultaba elevado; no lo era menos que, al ser la ocupación zafral y durar la faena 6 o 7 meses en el año, los jornales reales descendían a niveles mucho más bajos que los que un frío cálculo matemático puede mostrar.

Fue humanamente imposible trabajar 18 o 19 horas diarias durante toda la zafra, y esa era la única jornada que permitía el salario de $ 7. Los desolladores sostuvieron que por año se obtenían unos $ 250 o $ 300, es decir, no más de $ 25 mensuales. Los peones de playa percibían por mes a lo sumo el tercio o la mitad de esta suma. Por ello los obreros decían: *"Tan escasa es la remuneración ofrecida hasta ahora por los saladeros, que para solventar sus necesidades tienen que buscar los obreros otro trabajo durante los meses de pa-*

ralización de las faenas, y así lo hacen en efecto, pues con 250 pesos al año y sin otro emolumento no es posible vivir" [481].

El trabajo a destajo era la pesadilla en los saladeros. Sostuvo un obrero en "El Día" de 1908: *"He aquí el punto más importante, el que más interesa a los trabajadores y el que seguramente no trata la ley del trabajo... ¿Qué importa que se apruebe el proyecto del señor Batlle y Ordoñez y que la jornada de 8 horas sea un hecho, si subsiste el trabajo a destajo?... En mi concepto poco o nada. Esta clase de trabajo es un acicate de que se valen los patrones para hacer trabajar más, en menos tiempo y con más economías para él. Del trabajo a destajo se valen para graduar, por decir así, la resistencia de cada obrero y calculando por el que más tiene, fijan los salarios por lo que aquél haya producido, sin tener en cuenta que todos no tienen las mismas aptitudes (ya que las necesidades de cada uno para nada las tienen en cuenta); de donde se sigue luego la selección, las envidias que dividen a los obreros, la lucha entre sí por el puesto, y como corolario la reducción de los salarios hasta hacerse imposible la vida... En último caso está la máquina dispuesta siempre a suplir al hombre cuando la mano del hombre resulta cara, o la mujer en el puesto del hombre, o el niño supliendo a ambos..."* [482].

La valorización de la carne había hecho que los patrones trataran de concluir con la costumbre de entregar unos cuantos kilos por día, pago en especie que se añadía al salario en dinero. Ya en 1908 los saladeristas no daban "ni la sangre de la res". Cuando, mediante presiones, se obtenía el retorno del pago en especie, el industrial accedía a dar sólo "los despojos de la res" (*).

(*) También ocurrió que los saladeristas se vincularan con algún almacenero de la zona y convirtieran su establecimiento en una tienda obligatoria o "de raya". Lo denunciaron los obreros de Montevideo en 1908: **"Por una costumbre extraña que no tiene explicación justa, hay un convenio entre algún almacenero y la empresa: aquel paga una cantidad por el derecho de ser él quién reciba todos los jornales y él mismo los abona a los obreros; cobrándose primero las cantidades que haya fiado. Como es él el único que fía —por contar con la garantía indicada— tienen que acudir a ese y no a otros, cuyos precios y calidades les fueren más convenientes. No se comprende bien esta ganancia del establecimiento mediante el rarísimo sistema de establecer su tesorería en la trastienda de un almacén...".** (483)

Las costumbres también habían cambiado en otro plano más vital para cualquier obrero montevideano, su auténtico drama: la vivienda. Los saladeristas ubicados en el Cerro y en los alrededores del Pantanoso, habían estilado ceder "ranchos" y hasta terreno para "pastorear alguna vaca". Esta estancia alterna que era para el peón de campo el saladero montevideano suburbano, halló en la vivienda y el pequeño "campito" anexo, un sucedáneo de los lejanos espacios abiertos del país criollo. Este estaba moribundo; la vieja costumbre, al acentuarse el rasgo capitalista de las empresas, desapareció. Los ranchos se cobraban "y hasta el pastoreo por tener una vaca".

El alquiler de la vivienda se había convertido en el gran gasto del presupuesto obrero. La habitación en los "conventillos" era cara ($ 5 mensuales) y antihigiénica. A fines de 1908, la "Liga Uruguaya contra la Tuberculosis" hizo un estudio estadístico sobre las "486 casas de inquilinato ubicadas dentro de la planta urbana de Montevideo", limitada en ese entonces por Bv. Gral. Artigas: *"Las habitaciones sumadas alcanzaban a 8.400, y en ellas vivían 23.000 personas, cuyo 40 % estaba compuesto de menores de edad. El promedio es el de 3 habitantes por cada habitación... El cubaje necesario para que una sola persona pueda vivir en buenas condiciones se ha calculado en 40 m³.... júzguese ahora sobre los datos que reproducimos... En una pieza de 100 m³. aproximadamente, que recibe luz y aire únicamente por una sola puerta, y que por lo tanto es oscura y poco ventilada, viven 8 personas, 2 de las cuales son enfermas. [Hay multitud de ejemplos similares]... En muchos casos los habitantes cocinan, lavan y tienden la ropa en su propio cuarto amén de otras funciones que sería largo enumerar..."* [484].

Si se pretendían dos piezas por tener un número elevado de hijos, caso frecuente, el alquiler absorbía el 40 % del salario de un obrero montevideano medio. Frente a la holgada capacidad adquisitiva del salario obrero en alimentación, se alzaba el enorme peso que dentro del presupuesto familiar ocupaba la vivienda, fuera del tipo que fuera, incluso el humilde rancho o el "conventillo". En los presupuestos ya mencionados de 1913, la vivienda de un matrimonio obrero absorbía entre el 27,35 % y el 24,13 % de los ingresos anuales de *todos* sus integrantes, sólo un 7 o un 4 % menos que el gasto proletario típico: el sustento.

d. *Las "Sociedades de resistencia".*

El trabajo a destajo, la jornada agobiante, el salario reducido, la pérdida de algunas concesiones (obtenidas cuando las empresas eran manejadas con criterio paternalista y se movían dentro de un mercado exterior fácil), obraron de acicate para que estos obreros sumamente concentrados en los establecimientos del Cerro de Montevideo buscaran organizarse mediante "sociedades de resistencia", modelo de sindicato que el anarquismo uruguayo pusiera en boga por el novecientos.

Antes de 1900, habían surgido asociaciones gremiales "o de socorros mutuos" formadas por la aristocracia del gremio saladeril, desolladores y charqueadores por separado. Llegaron a tener un tono semicorporativo por exigir una alta cuota de afiliación con la que se buscaba limitar el acceso a las categorías mejor pagas del trabajo saladeril.

Al endurecerse la oposición patronal-obrera y propagarse las ideas anarquistas y socialistas [485], esta orientación se modificó. Hacia 1900 los desolladores formaron una "sociedad de resistencia" denominada "Arte Uruguayo"; en 1905 se afiliaron a la anarquista Federación Obrera Regional Uruguaya. Saladores y peones varaleros quedaron al margen, pero en 1905 todos los obreros de los saladeros se agruparon en otra sociedad de resistencia denominada "Trabajadores de saladeros" [486].

El enfrentamiento a la patronal, unida en torno al "Centro Saladeril", se tornó agudo en 1908. Los trabajadores, además de exigir un aumento del salario en dinero y el mantenimiento del salario en especie —carne de buena calidad—, reclamaron el reconocimiento de sus gremios [487].

El Centro Saladeril (*) actuó con energía. Se confeccionaron listas de agitadores y obreros huelguistas con el compromiso de no volverlos a tomar; se retiraron los compradores de ganado de la Tablada; a la huelga respondió el lock-out. Al ser entrevistado por el diario "El Tiempo", señaló el presidente del "Centro Saladeril", Rodolfo Vellozo: "*...existe*

(*) El "Centro Saladeril" agrupó a todos los industriales menos a Rosauro Tabares, quien mantenía una particular relación paternalista con sus obreros que traía directamente de la campaña.

d) *Las "Sociedades de resistencia".*

El trabajo a destajo, la jornada agobiante, el salario reducido, la pérdida de algunas concesiones (obtenidas cuando las empresas eran manejadas con criterio paternalista y se movían dentro de un mercado exterior fácil), obraron de acicate para que estos obreros sumamente concentrados en los establecimientos del Cerro de Montevideo buscaran organizarse mediante "sociedades de resistencia", modelo de sindicato que el anarquismo uruguayo pusiera en boga por el novecientos.

Antes de 1900, habían surgido asociaciones gremiales "o de socorros mutuos" formadas por la aristocracia del gremio saladeril, desolladores y charqueadores por separado. Llegaron a tener un tono semicorporativo por exigir una alta cuota de afiliación con la que se buscaba limitar el acceso a las categorías mejor pagas del trabajo saladeril.

Al endurecerse la oposición patronal-obrera y propagarse las ideas anarquistas y socialistas [485], esta orientación se modificó. Hacia 1900 los desolladores formaron una "sociedad de resistencia" denominada "Arte Uruguayo"; en 1905 se afiliaron a la anarquista Federación Obrera Regional Uruguaya. Saladores y peones varaleros quedaron al margen, pero en 1905 todos los obreros de los saladeros se agruparon en otra sociedad de resistencia denominada "Trabajadores de saladeros" [486].

El enfrentamiento a la patronal, unida en torno al "Centro Saladeril", se tornó agudo en 1908. Los trabajadores, además de exigir un aumento del salario en dinero y el mantenimiento del salario en especie —carne de buena calidad—, reclamaron el reconocimiento de sus gremios [487].

El Centro Saladeril (*) actuó con energía. Se confeccionaron listas de agitadores y obreros huelguistas con el compromiso de no volverlos a tomar; se retiraron los compradores de ganado de la Tablada; a la huelga respondió el lock-out. Al ser entrevistado por el diario "El Tiempo", señaló el presidente del "Centro Saladeril", Rodolfo Vellozo: "...*existe*

(*) El "Centro Saladeril" agrupó a todos los industriales menos a Rosauro Tabares, quien mantenía una particular relación paternalista con sus obreros que traía directamente de la campaña.

[entre los industriales] uniformidad de opiniones [en lo] relativo a las huelgas en los establecimientos saladeriles... hemos realizado una verdadera liga de solidaridad. Con esto lo que deseamos es contrarrestar los efectos de las huelgas, prestándonos mutuo apoyo en todos los casos..." [488].

El cierre de los saladeros estuvo calculado para detener al movimiento obrero y a la vez obtener la baja en el precio de las haciendas remitidas por los estancieros [489]. La Asociación Rural, resentidos los intereses ganaderos, procuró mediar en febrero [490]. El conflicto terminó a fines de ese mes, en plena zafra, sin que se definiera un triunfador neto: los dirigentes fueron despedidos pero el salario en especie se mantuvo [491].

Esta vez los industriales no pudieron imponer toda su voluntad, como lo hicieron en 1902. Los obreros habían elegido bien el momento —iniciaron la huelga el 4 de enero y la concluyeron recién el 24 de febrero—, plena matanza. Existía una inquina muy visible de los estancieros hacia el "Centro Saladeril" al que acusaban, no sin razón, de que actuase como un cártel, deprimiendo el precio de los novillos. Tal vez esto explique la singular posición de la prensa conservadora que llegó a recoger las dos versiones del conflicto, caso del diario "El Siglo", así como la actitud prescindente del gobierno de Williman, poco amistoso, en general, para con los movimientos huelguísticos como lo demostró en ese mismo año 1908 al oponerse con mano férrea a la huelga de los obreros del ferrocarril británico. El mayor fogueo de los obreros saladeriles y su unión en torno al gremio fue el otro factor que pesó.

* * *

En la fábrica Liebig's ocurrían las cosas de muy otra manera.

La empresa anglo-germana practicó un paternalismo de cuño bismarckiano. Impuso a su mano de obra una mezcla de disciplina a la prusiana con moralidad victoriana que resultó tan eficiaz para la compañía como traumática para sus trabajadores. El diputado blanco, Carlos Roxlo, describió el sistema con auténtica ingenuidad en 1905: *"La Liebig's preocupándose de la educación de los hijos de los empleados y obreros del establecimiento, sostiene desde hace más de 20 años*

una escuela de Instrucción Primaria, regenteada por dos competentes maestros de 2do. grado, diplomados en el país; y en ella da enseñanza gratuita a un centenar de alumnos que más tarde engrosarán la selecta falange de los obreros inteligentes y científicos... La casi totalidad de estos jóvenes, una vez terminada su instrucción en el colegio Liebig's, son ocupados con preferencia en los talleres de mecánica, herrería, fundición, hojalatería, carpintería, etc.... Además existe en el establecimiento una Academia de Música y merced a ella hace 20 años que tiene vida próspera una completa banda de música formada por los obreros e hijos de éstos, que pueden, de ese modo, aprender unos y otros en el propio establecimiento, y sin desatender en lo más mínimo el trabajo cuotidiano...". Se aseguraba la instrucción, pero también la continuidad y docilidad de su personal. Un puritanismo muy británico se aplicó para eliminar el famoso ausentismo de los "lunes". La Empresa "*...los domingos no permite a sus operarios que concurran a los frontones, que concurran a las tabernas y a otros sitios que no quiero nombrar...*" [492].

La imposición de virtudes —abstinencia de juegos, alcohol y... mujeres— tenía su contrapartida: la brutal explotación de la barata y manejable mano de obra del interior. Un movimiento de resistencia obrera se larvó en marzo de 1909. Bastó la presentación de una petición colectiva a la gerencia para que ésta "temiendo sentar precedentes que alentarían futuras huelgas", rechazase el pedido de disminución de la jornada de 12 horas y aumento del bajo jornal de $ 0,50. Se amenazó con la "pérdida del trabajo". Los obreros, "atemorizados por esta actitud, continuaron el trabajo" [493].

* * *

El estancamiento de la industria saladeril unido a la entrada al mercado de haciendas del frigorífico, tensó a los grupos sociales que participaban del negocio de carnes: industriales, estancieros y obreros. El futuro apuntaba al fortalecimiento de la nueva industria y sus proveedores. En el camino quedarían los saladeristas y su personal.

PARTE II
TRIUNFO DEL FRIGORIFICO Y CRISIS SALADERIL (1912-1914)

Capítulo I
Auge de las empresas frigoríficas extranjeras

1 — La revolución frigorífica

En la cuenca del Plata, el primer frigorífico surgió en Buenos Aires en 1883 dedicado a la faena de ovinos. La de vacunos comenzó en la década siguiente. Hacia 1903 podía considerarse que los frigoríficos habían desplazado a los saladeros en la Argentina, ya que por vez primera en ese año, se asistía a la superación de la faena de los segundos por los primeros. Desde la instalación hasta su triunfo sobre la vieja industria habían pasado 21 años [494].

El proceso en el Uruguay fue, en cambio, brusco.

El primer frigorífico comenzó a exportar en 1905. De 1905 a 1911 la nueva industria vivió su difícil comienzo. La faena de vacunos apenas alcanzó en los años de mayor desarrollo (1909 a 1911) al 4 % del total de los muertos por todas las fábricas de carnes del país. En 1912 se instaló el segundo frigorífico. De 1912 a 1914 los dos establecimientos desplazaron a los saladeros y a la Compañía Liebig's. En 1912 faenaron el 11 % de todas las cabezas vacunas consumidas

por la industria de carnes, en 1913, el 30 %, y en 1914, el 62 %. Las industrias tradicionales, que dominaban el mercado de haciendas hasta 1911 pues compraban cuando menos el 96 % de las reses vacunas, en 1912 compraron el 89 %, en 1913, el 70 %, y en 1914 sólo el 38 %. En ese año, como se aprecia, mediante un salto espectacular, los frigoríficos ocuparon el lugar de los saladeros si tomamos en cuenta el número de reses faenadas [495].

Similar sentido muestran los volúmenes de exportación de carnes de acuerdo a los diversos métodos industriales. De 1905 a 1911 nuestro único frigorífico exportó un kilaje de carnes congeladas ovina y vacuna que representó porcentualmente un escaso 16 frente al 80 o 75 del tasajo. Las carnes conservadas ocupaban de 9 a 4 % del total.

En 1912 las relaciones empezaron a modificarse: los frigoríficos exportaron un volumen que representó el 34,5 % del total de carnes; el tasajo descendió al 60,6 %. En 1913 los papeles se invirtieron: mientras el tasajo declinó al 31,6 %, las carnes congeladas ascendieron al 61,2 %. En 1913, por tanto, el primer exportador de carnes era ya el frigorífico; en 1914 se convirtió en el primer comprador de haciendas [496].

En sólo 3 años, 1912 a 1914, la nueva industria venció por completo a la tradicional. Una revolución económica se gestó ante la velocidad del cambio y las consecuencias que éste trajo consigo.

El papel protagónico en el proceso lo asumió el "Frigorífico Montevideo" de capitales estadounidenses, instalado en 1912. Lo prueban las cifras. "La Frigorífica Uruguaya" aumentó la matanza de vacunos pero con menos espectacularidad. En 1911 había faenado unos escasos 23.000, en 1912 triplicó el número y llegó a los 64.000, en 1913 alcanzó casi los 53.000 y en 1914 los 92.000. El promedio de faena vacuna de 1905-1911 fue de 19 000 cabezas. De 1912 a 1914 se elevó a 70.000, es decir que se multiplicó por tres. El "Frigorífico Montevideo" que inició su faena con la modesta cifra de 4.000 cabezas vacunas en 1912, la incrementó a 88.000 en 1913 y a 187.000 en 1914.

El cuadro que sigue muestra la distribución porcentual de la faena vacuna entre los dos frigoríficos en los años clave, 1912-1914, y prueba el dinamismo de la empresa estadounidense:

FAENA DE LOS FRIGORIFICOS (en %)

	1912		1913		1914	
	Vac.	Ov.	Vac.	Ov.	Vac.	Ov.
La Frigorífica Uruguaya	94	91	37,4	46,3	32,7	2
Frigorífico Montevideo	6	9	62,6	53,7	67,3	98

En 1914, el "Frigorífico Montevideo" solo faenó más reses vacunas —186.784— que todos los saladeros y fábricas de carne conservada del país (169.086 cabezas).

Los dados estaban echados. El jugador fuerte pertenecía al trust de la carne con sede en Chicago.

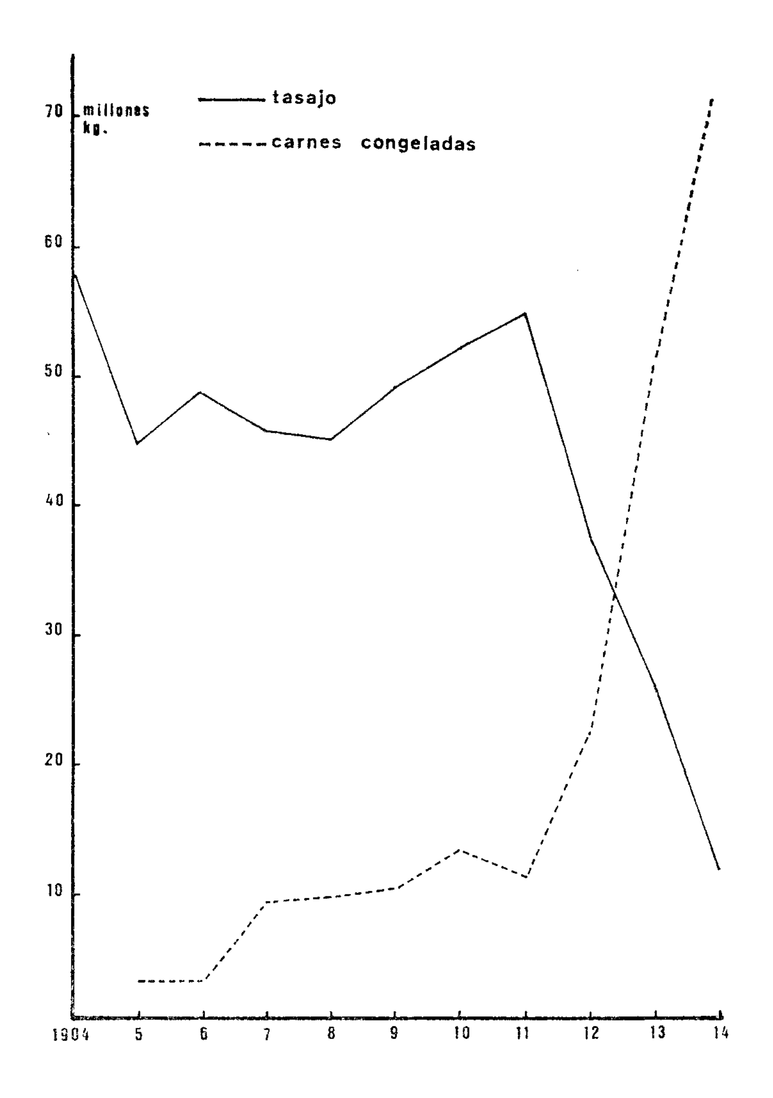
2 — Extranjerización de la industria

Las empresas responsables de esta transformación eran ya en 1912 propiedad de capitales extranjeros.

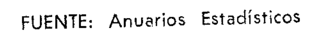
A principios de 1911, "La Frigorífica Uruguaya" fue vendida por sus accionistas orientales a la Compañía anglo-argentina "Sansinena". En 1885, "capitales argentinos no completamente desvinculados del capital británico", transformaron una vieja fábrica de conservas en el importante frigorífico "La Negra", ubicado en Avellaneda, provincia de Buenos Aires. En el primer Directorio era notorio el predominio inglés, 3 en 5. Junto a los frigoríficos fundados por G. Drabble y la "English & Dutch Meat Co.", la Compañía Sansinena dominó el mercado de haciendas argentino hasta la entrada en esa plaza del capital norteamericano en 1907 [497]. Su potencial financiero y de faena era relevante. En 1905 la Compañía Sansinena controlaba 2 establecimientos, el primitivo "La Negra" y el novísimo "Cuatreros", ubicado en Bahía Blanca, surgido al amparo de la formidable demanda de carnes congeladas que provocara la guerra anglo-boer. En ambos la em-

EXPORTACION DE TASAJO Y CARNES CONGELADAS: 1904-1914

FUENTE: Anuarios Estadísticos



FAENA BOVINA DE LOS SALADEROS Y FRIGORIFICOS UBICADOS EN MONTEVIDEO: 1904-1914



faena saladeril ————
" frigorífica - - - - - - -

500.000 cabezas
400.000
300.000
200.000
100.000

1904 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14

presa invirtió, sólo en maquinarias, un capital de $ 4.661.110, el 43 % de lo gastado por las 6 compañías frigoríficas inglesas y argentinas. Fue, sin duda, el coloso de la primera etapa protagonizada por los frigoríficos argentinos hasta el arribo del capital estadounidense: de los 75 millones de pesos argentinos que las 6 empresas giraron para comprar ganado en 1905, el 27 % correspondió a Sansinena [498].

En 1911, la Compañía Swift de los Estados Unidos, y la Compañía Sansinena, compitieron en la compra de "La Frigorífica Uruguaya". Esta fue, como observaremos, una de las primeras escaramuzas en la guerra interfrigorífica protagonizada por el capital estadounidense y el inglés. Los accionistas uruguayos, que estaban obteniendo buenos dividendos desde 1908 y habían creado un importante fondo de reserva para ampliar la capacidad de faena del establecimiento y modernizarlo, no resistieron la tentación de la fácil y cuantiosa ganancia que significaba la venta a cualquiera de las dos empresas extranjeras. Hubo una auténtica puja. Los accionistas, sabiéndose necesitados tanto por el trust de Chicago como por el cártel anglo-argentino, impusieron sus condiciones: £ 300 mil al contado, debiéndose entregar el frigorífico del Cerro sólo cuando concluyera la zafra de 1911 y se recogieran sus beneficios: el 1º de julio. La Compañía Swift ofreció £ 290.000, Sansinena llegó a las 300.000. Comentó un diario bonaerense: "...*por esta vez el trust yanqui se quedará sin atrapar una buena presa*" [499]. Se puede estimar que el beneficio "mínimo" obtenido por los accionistas uruguayos fue de un 280 % sobre el capital empleado.

La zafra 1911-1912 estuvo ya en manos de la nueva empresa anglo-argentina.

* * *

El capital estadounidense no se dio por vencido. En octubre de 1912 abrió sus puertas el "Frigorífico Montevideo".

Además de la lucha entre los dos grupos capitalistas extranjeros por monopolizar el mercado de haciendas platense, incidieron factores internos en la instalación de la compañía norteamericana. Las dificultades saladeriles y el deseo de Batlle de diversificar la industria nacional y alentar la transformación económica del medio rural, hizo que el gobierno continuara con su política de exenciones impositivas a fin de

atraer capitales hacia el frigorífico [500]. En julio de 1911, Batlle, con la firma del Ministro de Industrias Eduardo Acevedo, amplió las franquicias impositivas de que gozaba ya la industria frigorífica por la ley de 1910. No sólo quedaron exentas las empresas de los derechos aduaneros de exportación, la patente de giro y los derechos de importación correspondientes *"a los materiales de construcción, máquinas y repuestos que fuesen necesarios para la instalación de las fábricas, sino también de las patentes adicionales del 1 % a la importación y exportación, destinadas a cubrir los gastos de construcción del Puerto de Montevideo"* [501]. Esta ley, alentada por un petitorio de la empresa norteamericana que iba a fundar el "Frigorífico Montevideo", fue apoyada por el batllismo en el entendido de que no sería una gracia para determinada compañía sino para cualquiera que deseara abrir un nuevo establecimiento en el país; pero en verdad, tuvo desde un principio nombre propio: el "Frigorífico Montevideo" [502].

Las primeras noticias del interés estadounidense se tuvieron en junio de 1910 cuando la prensa informó del próximo arribo de un representante de la firma Armour y Cía., de Chicago, empresa que ya tenía su frigorífico en Argentina [503]. Con ejecutividad y rapidez muy características del empuje capitalista en la joven potencia imperial del norte, ya en julio de 1911 la prensa dio cuenta que "un sindicato norteamericano" había adquirido en la suma de $ 400.000, "los terrenos ocupados por los saladeros Cibils, San Miguel y 18 de Julio", en el Cerro de Montevideo. Se pensó, en un primer momento, en construir una fábrica ultramoderna que preparase el "chilled" y no el congelado: *"La preparación de carnes congeladas no entra por el momento en los designios de la empresa, en vista de la poca aceptación que tienen en los mercados consumidores, donde las carnes enfriadas (chilled) triunfan de una manera evidente"* [504]. De seguro, el sindicato todavía desconocía las características del ganado oriental. Los estatutos de la sociedad anónima "Frigorífico Montevideo" fueron aprobados por sus accionistas "nominales" el 17 de julio de 1911 en la ciudad de Montevideo. De su análisis se desprenden algunas originalidades. Las acciones de cien pesos cada una serían divididas en dos series de dos mil. La primera serie sería de acciones preferidas y la otra estaría compuesta por las ordinarias. Las preferidas —reservadas a los

fundadores— tendrían asegurado un nivel fijo de utilidades. el 6 % de interés acumulativo; las ordinarias, destinadas al público común, correrían la suerte de la empresa pues se repartiría como dividendo "el saldo que pudiera resultar después de pagado el interés sobre las preferidas". Lo más notable surgía de los artículos 10 y 11, por los cuales las acciones serían nominales e "indivisibles" y su transferencia sólo podría verificarse con "autorización del Directorio". El objetivo era evitar la compra subrepticia del capital accionario por las firmas inglesas rivales, manteniendo de esa manera el control de la empresa en manos de su fundador: la Compañía Swift.

El Fiscal de Gobierno, Dr. Luis Varela, objetó el artículo 11 pues se oponía al espíritu del artículo 403 del Código de Comercio vigente: "*...como la calidad de accionista depende únicamente de las acciones poseídas, con entera independencia de las personas que las poseen, las acciones pueden estar en manos de cualquiera y son por lo tanto esencialmente trasmisibles. El citado artículo 11 al dar al Directorio la facultad de oponerse a toda operación de compra venta de acciones según las personas que intervengan y de impedir que una persona deje de ser accionista y que otra entre a serlo, es contrario a la impersonalidad de los accionistas... y por tanto a la naturaleza de las sociedades anónimas...*". Aceptado el punto de vista fiscal por los interesados —que seguramente tenían otras armas para controlar el destino final de la empresa—, el Poder Ejecutivo aprobó los estatutos el 9 de agosto de 1911 [505]. La construcción del frigorífico comenzó de inmediato y se emplearon en ella más de mil obreros, todo un récord para un edificio de 3 pisos en 3.300 metros cuadrados [506]. El 15 de octubre de 1912, aún sin terminar las obras, se inició la faena con una matanza de 200 ovinos [507].

Capítulo II
La guerra inter-frigorífica y el temor de los hacendados al trust de la carne

1 — Irrupción del capital estadounidense en la industria rioplatense de carnes

a) *Motivos de la entrada norteamericana*

La caída de la industria frigorífica en manos del capital extranjero y el auge extraordinario que de inmediato alcanzó en el Uruguay la exportación de carnes congeladas, fue sólo el más breve de los capítulos escritos por estadounidenses y británicos en su lucha por el dominio de ese producto en el mercado mundial. En otras palabras, las fuerzas que explican, condicionan y motivan el triunfo del frigorífico sobre el saladero deben buscarse sobre todo fuera del país. Este ofrecía atractivos para los inversionistas extranjeros, en particular el elevado número de cabezas vacunas en relación a nuestra escasa población. Pero también era conocido por los contemporáneos el deficiente grado que había alcanzado el mestizaje. Nuestro ganado los atrajo en la medida en que era una garantía para el porvenir, pero la entrada de los capitales británicos y estadounidense en ese año, 1911, se debió, en lo fundamental, a la pugna inter-imperial.

El negocio de carnes era cada día más auspicioso. El mercado anglosajón, por su prosperidad y hábitos alimenticios, ofrecía posibilidades infinitas, tanto más cuanto que Gran Bretaña proseguía con su política librecambista y los Estados Unidos se hallaban al borde de imitarla.

La ganadería norteamericana había llegado al límite de sus posibilidades como proveedora de su propia nación y de

Gran Bretaña. El futuro, en el caso de las carnes bovinas, apuntaba al Río de la Plata como sustituto y/o competidor del poderoso trust frigorífico con asiento en Chicago. A éste le quedaba un solo camino para impedir su desplazamiento del mercado británico: penetrar en el Plata. Lo advirtió el diario bonaerense "La Nación" en 1911: *"...el trust-beef necesita a todo trance adueñarse del [mercado rioplatense], ya para evitar su concurrencia, ya porque escaseando la carne en los Estados Unidos, precisa contar para su explotaciones con este gran proveedor de carnes..."* [508]. El Río de la Plata ofrecía también otra virtud que contrastaba con la situación vigente en Norteamérica: su barata mano de obra [509].

El trust estaba capacitado para esa expansión al exterior por haber acumulado suficientes capitales en la explotación de los mercados norteamericano y británico. Hacia 1903, la sola firma Armour vendía por valor de 200 millones de dólares. El trust demostró su formidable capacidad financiera en 1909 al controlar al National City Bank. El tesorero de la Compañía Armour fue designado vicepresidente del Banco. Opinó, con acierto, nuestra Federación Rural: *"...en los círculos financieros se considera que el nombramiento de Mac Roberts corresponde a una nueva tentativa del Beef Trust para conseguir el control de las carnes argentinas. El "Journal of Commerce" dice que toda esta campaña significa no solamente el control absoluto de las industrias de la cría de ganado y de la producción de carne, sino también la intromisión de los intereses bancarios en países que durante una generación han estado bajo el control de los banqueros ingleses y alemanes... La Argentina, como productora de grano y ganados, constituye actualmente una amenaza para las mismas industrias norteamericanas; y es más fácil controlarla por medio de operaciones bancarias que hacerle frente como competidor..."* [510] (*).

(*) La legislación anti-trust revitalizada en estos años por el presidente Teodoro Roosevelt, no parece haber jugado un papel destacado en la decisión de las compañías norteamericanas de colocar sus capitales fuera de los Estados Unidos. Ella molestaba pero no impedía el funcionamiento del "beef-trust". Por lo demás, en 1918 el gobierno de los Estados Unidos promulgó la ley Webb-Pomerene que permitía **"...a los productores norteamericanos que se organizasen en cooperativas para el comercio de exportación... Una década después (existían) cincuenta y seis asociaciones. La mayor parte de estas correspondían al comercio**

b) *La lucha inter-frigorífica en Argentina*

Era natural que la entrada del capital estadounidense provocase un justificado temor entre los dueños de los frigoríficos anglo-argentinos que hasta ese momento controlaban tanto el mercado inglés de carnes bovinas congeladas como el de haciendas en el Plata. El primer establecimiento norteamericano —de la Compañía Swift— se instaló en 1907[512]. En 1913, los norteamericanos ya controlaban el 60 % de los embarques de carne "chilled", es decir, enfriada[513].

Las ventajas del trust sobre los capitalistas ingleses revelaron tanto el empuje norteamericano como el anquilosamiento del viejo imperio británico. La mayor era la tecnológica: maquinarias ultramodernas dieron a los norteamericanos a la vez que el casi monopolio del producto que el público inglés prefería, la carne enfriada, una mayor rentabilidad por permitir el aprovechamiento integral de la res. Lo señaló nuestro cónsul en Nueva York, José Richling, en carta pública al ing. agr. Carlos Praderi: *"Puede usted estar seguro que ninguno de los frigoríficos americanos establecidos en la Argentina vende carne en Europa perdiendo dinero. No. Lo que hay es lo siguiente: los americanos pueden comprar novillos a $ 70 oro y vender la carne en Inglaterra a 7 centésimos la libra, no sólo sin perder plata, sino todavía con un pequeño margen de beneficio. Los frigoríficos ingleses y argentinos no pueden hacerlo. ¿Por qué? Porque la industria frigorífica moderna no es un negocio de "amateurs". Sobre dos cosas fundamentales reposa su éxito: los métodos modernísimos y el personal... Recuérdese que hasta que los americanos entraron al campo argentino, sólo se hacía carne "frozen" (congelada) y que la "chilled" (refrigerada) era desconocida. Hoy todavía se produce gran cantidad de carne congelada en la Argentina, producto inferior que nunca alcanza los precios de la refrigerada... De ahí que si los americanos*

---

de materias primas: madera, cobre y zinc, y a productos alimenticios... La eficiencia de estas asociaciones aumentó gradualmente por una decisión de la Comisión Federal de Comercio que les permitió fijar los precios y asignar los pedidos entre sus miembros, así como cooperar con los productores extranjeros, siempre que el objeto de su negocio no fuera el mercado interior estadounidense". (511) Es decir que lo prohibido teóricamente en la Unión —los trusts—, se admitía y prohijaba en el extranjero. Como sostuvo el historiador argentino Ricardo M. Ortiz, esto era "la legalización del imperialismo".

obtienen, por ejemplo, un beneficio del 15 % en los subproductos (donde como usted sabe están los beneficios del negocio), los ingleses y argentinos sólo logran hacer 3 o 4 % y no pueden por lo tanto, vender la carne a los precios de los americanos. Sabe usted también que el provecho que arroja cada renglón de los subproductos es en sí pequeño y sólo adquiere importancia en el conjunto de las operaciones, manejadas éstas por habilísimo personal. Y ahí es donde fallan los ingleses y argentinos, y ahí está la razón porque no pueden competir con los americanos..."[514]. Ya "El Día", al describir la faena del "Frigorífico Montevideo" había advertido: "*Conste que allí no se pierde nada. Como nos decía Mister Molinson en un inglés acriollado, no del todo incomprensible: Sólo se desperdicia el último suspiro del animal, pero por ahora solamente, pues se está ingeniando para poder aprovecharlo también!*"[515].

Otra ventaja nada desdeñable era la financiera. Los inmensos capitales manejados por el trust le permitían maniobras que los británicos sólo podían ejecutar con dificultad. Por ejemplo, elevar el precio de los novillos y a la vez atiborrar el mercado británico haciendo bajar la cotización de la carne, hasta arruinar a los establecimientos débiles o competitivos[516].

El trust norteamericano procuró el predominio tanto en el mercado de consumo británico como en el aprovisionador de ganados, el Plata. Para ello debía imponerse a las empresas anglo-argentinas.

Mediante maniobras poco escrupulosas provocó, con sus envíos excesivos, la caída del precio de la carne en Gran Bretaña en 1910, y al mantener elevada la cotización de las haciendas, obligó a las compañías anglo-argentinas a registrar pérdidas. En esta primera etapa, la lucha alcanzó su nivel máximo en 1911, precisamente cuando ambos grupos capitalistas compitieron en el Uruguay por la compra de "La Frigorífica Uruguaya" y la Cía. Swift fundaba la S. A. "Frigorífico Montevideo". En los últimos meses de 1911, las empresas estadounidenses impusieron a sus rivales la formación del primer "pool" por el cual se atribuyeron la parte sustancial del mercado británico. El "pool" adoptó la forma de un reparto de bodegas en los barcos frigoríficos: para los norteamericanos, 41,35 %; británicos, 40,15 %, argentinos, 18,5 %[517].

La forma peculiar del "pool" se debía a las características del nuevo producto: la carne enfriada. Si no se vendía al por menor dentro de los 40 días siguientes a la matanza, debía congelarse y perdía valor. Como en el viaje a Gran Bretaña se empleaba un mes ante las escalas en los puertos brasileños, sólo quedaban diez días para vender la carne. Esta situación, enojosa en sí misma, se agravaba por la disponibilidad limitada de bodegas, las que debían reservarse con anticipación de meses: *"La competencia para lograr espacio de carga era naturalmente brutal; en última instancia, era una cuestión de supervivencia..."*, del más fuerte.

El "pool" no sólo permitía convivir, repartiéndose el tonelaje disponible entre quienes lo constituían sino: a) regular el mercado inglés y sus precios; se impedían los abarrotamientos y, de hecho, el control del suministro de carnes permitía a su vez el control del precio de venta; b) el reparto de bodegas implicaba *"...un reparto del ganado que se compraba para la exportación. Si un estanciero no estaba satisfecho con el precio que le ofrecía un frigorífico, no podía acudir a otro, al menos si las cuotas ya estaban llenas"* [518].

El "pool" de fines de 1911 no obró "para satisfacción de todos los intereses principales" como sostuvo en su brillante tesis el investigador norteamericano Peter H. Smith, sino para regular la lucha interimperial en beneficio del capital estadounidense y, al impedir la competencia, para frenar la tendencia alcista del mercado de haciendas en perjuicio del estanciero. La débil cuota concedida al capital anglo-argentino, por ejemplo, obligó a la recientemente extranjerizada "'Frigorífica Uruguaya" a buscar compensación en el dominio del abasto montevideano.

En febrero de 1913, la empresa estadounidense Armour rompió el acuerdo al exigir un aumento del 50 % en su cuota de bodega. Las compañías anglo-argentinas estaban dispuestas a ceder a lo sumo un 10 %. El 5 de abril de 1913, se dio por concluido el primer "pool" y siguió una dura competencia. El mercado británico quedó inundado de carnes, los precios bajaron mientras la disputa por las reses vacunas en el Plata propiciaba un alza espectacular en la cotización de las novilladas. Esta política en que se perdía a dos puntas —al vender en Inglaterra y al comprar en el Plata— estaba desti-

nada a forzar a los miembros débiles del "pool" —el capital anglo-argentino— a permitir un nuevo reparto de bodegas acorde con el singular peso de los fuertes: Swift y Armour (*).

Aunque en apariencia la pugna conviniera a los intereses ganaderos rioplatenses, éstos no dejaron de advertir que la suba del ganado era artificial a la vez que, de triunfar por completo el "beef-trust", quedarían los rurales librados a su monopolio de compra. Este último temor fue hábilmente fomentado, como era de esperar, por las empresas frigoríficas británicas. Dio cuenta nuestra prensa del hecho en estos términos significativos: *"Llegan noticias del Rosario de Santa Fe que ha llegado a constituir una preocupación entre los hombres de negocios rurales el alto precio a que se cotizan las haciendas... En el numeroso grupo de hacendados que se hallaban reunidos se hicieron toda clase de comentarios acerca de la situación que han venido creando los frigoríficos norteamericanos al provocar la baja de las carnes en el mercado inglés, y los perjuicios que probablemente acarrearían a la ganadería. Creen los hacendados allí reunidos que la defensa más eficaz para los intereses ganaderos, sería firmar un compromiso para no vender haciendas sino a un precio mínimo determinado, estableciendo severas multas para los que faltasen a él..."* [520].

Estancieros, gobiernos británico y argentino, y frigoríficos anglo-argentinos, temían al trust norteamericano aunque por motivos diferentes. Estos últimos llegaron a pedir a los gobiernos argentino y uruguayo una adecuada legislación que impidiera el "dumping" estadounidense; pero eran demasiados los beneficios logrados en la pugna inter-imperial para que los países del Plata y sus hacendados pensaran en políticas de largo aliento. Sólo para los frigoríficos anglo-argentinos se trataba de un problema de supervivencia; en el ínterin, estancieros y consumidores ingleses contemplaban, un tanto asombrados, cómo el ganado subía y la carne en Londres bajaba [521].

(*) La acumulación de carnes en Gran Bretaña respondió, además, a la esperanza de una próxima apertura del mercado estadounidense a las carnes extranjeras. El trust desde sus depósitos ingleses reexportaría hacia los Estados Unidos. Se llegó a acusar al trust de forzar la matanza de ganado rioplatense para impedir que otros capitales norteamericanos se instalaran y compitieran con él. ([illegible])

a) *Lucha por el control del abasto de Montevideo*

Durante la primera etapa de la pugna entre los capitales estadounidenses y británicos (1910-fines de 1911) ocurrió la total extranjerización de nuestra industria frigorífica. En 1911 los accionistas orientales de "La Frigorífica Uruguaya", tentados por los ofrecimientos anglosajones, pusieron en subasta su establecimiento vendiéndolo al mejor postor que resultó ser el capital inglés. Así, la primera escaramuza en suelo oriental era ganada por los británicos, pero, dadas las características técnicas de la pequeña empresa nacional comprada, y el elevado capital que debería invertirse para ponerla a tono con los "establecimientos tipo Chicago", la victoria inglesa resultaba pírrica.

Ese hecho decidió a los norteamericanos a instalarse por su cuenta, comenzando en 1911 la construcción de una fábrica moderna y "modelo": el "Montevideo".

Cuando a fines de 1911 se firmó el primer "pool", el mercado uruguayo estaba ya en los albores de ser copado por el capital estadounidense debido a la masiva inversión que había resuelto hacer la empresa Swift en esa planta.

Debilitados los anglo-argentinos por la escasa cuota lograda en el primer reparto de bodegas, "La Frigorífica Uruguaya" buscó compensar su bajo tonelaje de exportación mediante el dominio del abasto de Montevideo.

El abasto de la capital era un negocio muy lucrativo si pensamos en el volumen de reses que absorbía. La población, en crecimiento, y el nivel de vida mejorado por la próspera situación económica, habían hecho de Montevideo un excelente mercado: 160.000 reses vacunas fueron consumidas como promedio anual durante el período 1905-1911.

El consumo capitalino estaba en manos de ricos abastecedores, no más de 20, que controlaban el matadero municipal y eran a menudo también propietarios de carnicerías. En 1907 entraron en abierto conflicto con los consumidores

a los que esquilmaban[522]. En 1910 llegaron a coaligarse para imponer un precio a las haciendas, pero las tempranas compras del saladero Tabares, que adelantó su faena, deshicieron esa "Liga de abastecedores"[523]. De hecho, durante los meses de invierno, ellos dominaban la Tablada ante el retiro de la demanda saladeril. La Federación Rural llegó a sugerir la necesidad de crear una cooperativa de ganaderos para oponerse ya que *"los estancieros estaban a merced de los abastecedores"*. Esta situación de dependencia porque los industriales desaparecían como ofertadores, se hacía tanto más insoportable cuanto que los campos de pastoreo cercanos a Montevideo se cobraban a precio "de oro" y era imposible esperar ni un día a que las cotizaciones de la Tablada se tonificaran: *"Al ganadero que entra de zonas lejanas no le es dado retirarse; viene al muere..."*, afirmaba la Federación Rural en julio de 1910[524]. En 1912, cuando los precios de la carne vacuna comenzaban a ser alterados por la enorme demanda frigorífica, hubo una polémica en la prensa capitalina sobre la ganancia obtenida por abastecedores y carniceros. Estos últimos adujeron que llegándoles el kilo de carne a $ 0,12 y vendiéndolo —según calidad— entre $ 0,08 y $ 0,30 al público, obtenían por cada res que les costaba $ 34,50, sólo $ 1,87 de utilidad neta, es decir, un magro 5,4 %. No contabilizaban *"...la cabeza, el hígado y corazón, porque, como es público y notorio, los damos de yapa a nuestros clientes"*[525]. Un "ex-boucher", echó por tierra estas cifras y argumentos. Escribió en "El Tiempo" que no podía saberse cómo se repartían "la enorme, casi podía decirse, inaudita utilidad que deja la carne" entre abastecedores y carniceros, pero que sí era seguro su monto: con un costo total por cabeza de $ 38, se llegaba a una cifra de venta al detalle de $ 62,45 y una utilidad neta del 140 %, al estar deducidos todos los impuestos y gastos. El "ex-boucher" desenmascaró algunos cálculos de los carniceros: éstos no habían descontado del costo de la res el precio de venta del cuero y el sebo, nada menos que $ 12, frente a lo cual el costo real disminuía un 32 %. Tampoco eran correctos los precios de venta al detalle ya que "casi toda la carne se vende al año a un promedio de $ 0,23 el kilo"; de esta forma las ventas se elevaban un 72 %[526].

Dadas estas cifras, era obvio que si el capital anglo-argentino dueño de "La Frigorífica Uruguaya" llegaba a do-

minar el abasto montevideano, se anotaría un importante punto en la lucha con el trust norteamericano, a la vez que podría con mayor facilidad imponer condiciones a los hacendados, ya que el abasto era un competidor en la compra de buenas novilladas. La actuación de los abastecedores les había granjeado una marcada hostilidad de los consumidores capitalinos y los hacendados remitentes. De ella se aprovecharía "La Frigorífica Uruguaya" para intentar el control total del abasto.

Un primer ensayo lo hizo en 1909, cuando la empresa frigorífica era todavía nacional. Utilizó un argumento valedero: la carne congelada era muerta en medio de condiciones higiénicas y podría expenderse más barata. Pero... no tenía sentido pensar en competir con la carne fresca [527].

En 1912, los nuevos dueños de "La Frigorífica Uruguaya", colocados en difícil situación ante el escaso tonelaje asignado por el "pool", iniciaron una seria ofensiva para abastecer a la Capital (*).

En un principio, el batllismo, a través de la municipalidad de Montevideo, apoyó la entrada del Frigorífico al abasto [529]. Coincidiendo con el ascenso de Batlle por segunda vez a la Presidencia, veníase elevando desde 1911 el costo de vida en Montevideo, figurando en el primer término de la preocupación gubernamental, la carne, base de la dieta nacional. Si Batlle quería el consenso popular para su gestión tan controvertida por las "clases conservadoras", debía buscar solución a este problema. En 1911, el Municipio inició su política de "ferias francas", buscando poner en contacto directo al productor de hortalizas y frutas con el consumidor. A principios de 1912 autorizó a "La Frigorífica Uruguaya" la instalación de puestos de venta de carne fresca (había ya 5 en agosto) [530], expendiéndose el artículo un 30 % por debajo de los precios vigentes en las carnicerías particulares [531]. Ello era posible por varias razones: el frigorífico, al comprar más ganado que los abastecedores considerados individualmente, imponía cierto precio uniforme a los hacendados; fae-

(*) Ya habían pensado hacer lo mismo en Buenos Aires los frigoríficos anglo-argentinos en 1905-1906 ante dificultades para colocar toda su producción en Gran Bretaña. Lo hizo luego el establecimiento de Sansinena "La Negra". ([528]) "La Frigorífica Uruguaya" era también, como se recordará, de Sansinena.

naba en condiciones técnicas superiores a las existentes en el matadero municipal; sus cueros eran mejor cotizados que los del matadero y utilizaba todos los subproductos de la res, cosa que era imposible hacer en el rudimentario matadero montevideano. También incidía en la baja de la carne, el deseo de captarse las simpatías del público consumidor y el gobierno, destruyendo a la vez la competencia [532].

El negocio era tan importante y los intereses en juego tan cuantiosos —como que, según sus adversarios, todo podía terminar con el monopolio del abasto al fundir a los abastecedores— que "La Frigorífica Uruguaya" tomó un diario a su servicio —"El Tiempo"— para que defendiera cotidianamente sus intereses. Le abonó, entre otras formas que desconocemos pero sospechamos, con suculentos avisos [533].

"La Frigorífica Uruguaya" había herido intereses poderosos y amenazaba a otros más poderosos aún. Abastecedores, carniceros y hacendados enfilaron sus baterías contra ella.

José Irureta Goyena, el intelectual del ruralismo, fue el lúcido portavoz de estos grupos. Rebatió con habilidad los argumentos del diario al servicio del frigorífico. Sostuvo que si los abastecedores no aprovechaban mejor el cuero y los subproductos era porque el Estado los obligaba a faenar en el deficiente matadero de los "Corrales de la Barra del Santa Lucía". El objetivo que "La Frigorífica Uruguaya" buscaba era *"...llegar al entronizamiento comercial vendiendo al principio la carne con pérdidas, y sacrificando el presente al porvenir, según la vieja e infalible táctica de las grandes empresas americanas. El consumidor le devolverá con creces más tarde el importe de sus sacrificios momentáneos..."* [534]. La empresa frigorífica perjudicaba a los abastecedores y terminaría arruinando a los ganaderos, mal mucho más grave para el país: *"...el monopolio de la venta de carne es inseparable del monopolio en la compra de ganados. El dominio del Abasto supone el dominio de la Tablada. Actualmente, en los períodos de receso de los saladeros, los ganados que llegan de las praderas, suscitan la competencia del Frigorífico y de los Abastecedores... Eliminados estos últimos, los ganaderos tendrán que sufrir la presión de esos dedos que están hechos del mejor*

acero americano, viéndose obligados a cambiar sus ganados por el dinero que buenamente quiera dárseles. Este es para nosotros el punto de vista fundamental de la cuestión... La industria visceral del país no puede quedar librada a los desafueros de la especulación..." [535]. Concluyó Irureta Goyena su serie de artículos con una grave advertencia al gobierno: "*La ruina de los abastecedores es un mal sensible, el sojuzgamiento de los ganaderos una verdadera calamidad...*" [536].

Carniceros y abastecedores sostuvieron que ellos vendían a crédito y "La Frigorífica Uruguaya" sólo al contado y carne de peor calidad [537]. Hubo un tono nacionalista en sus reclamos que sabían el batllismo oiría con gusto: "*...el monopolio de la Frigorífica Uruguaya representa para la economía nacional un quebranto... Nos referimos a la exportación de dinero, pues siendo esa empresa una empresa capitalista extranjera, las utilidades que obtenga irán a parar al exterior en vez de quedarse en el país para fomentar la riqueza y el bienestar general tal cual sucede con los ingresos que perciben los abastecedores y carniceros...*". No podía ser "*...una perspectiva halagüeña la desaparición de los pequeños industriales en beneficio de los grandes capitalistas*" [538]. El fantasma —peligrosamente real— del monopolio fue esgrimido por todos —abastecedores, carniceros y ganaderos— para lograr el difícil apoyo del consumidor capitalino. Sostuvieron los primeros: "*...cuando los actuales abastecedores y carniceros desapareciéramos de la lucha, vencidos por la fuerza del capital, los consumidores quedarían a merced del monopolizador y no tendrían cómo eludir el precio que a la carne fijase éste, por alto que fuera. Y sería más alto que el actual. Fatalmente*" [539].

La sospecha del monopolio se tornó en certidumbre ante el descubrimiento de una rara operación que "La Frigorífica Uruguaya" estaba poniendo en práctica. Los abastecedores no podían competir con ella por el bajo precio a que despachaba la carne. La diferencia se debía, en parte sustancial, a que los abastecedores debían faenar obligatoriamente en el viejo matadero municipal ubicado en Santa Lucía. Pero, si la Junta Económico-Administrativa de Montevideo construía el matadero modelo que estaba en sus planes, las ventajas del Frigorífico concluían... en teoría, pues todavía quedaba un resquicio que la empresa anglo-argentina se apresuró por controlar. La Compañía "Ferrocarril del Norte" tenía el monopolio,

concedido por el Estado, del transporte de las reses para el abasto. El Frigorífico, ubicado en el Cerro, no utilizaba sus vagones, pero abonaba a la compañía $ 0,55 por cada res, mientras que los abastecedores sólo pagaban $ 0,40. ¿A qué se debía la generosidad del Frigorífico? Los abastecedores y el Dr. Irureta Goyena no dudaron: *"La Frigorífica Uruguaya previendo que la Junta pudiese en un plazo breve decidir la construcción de un Matadero Modelo, [convino] secretamente con el F. C. del Norte que a nadie permitirá prescindir del transporte de reses con lo que la construcción de un Mercado Modelo no vendría a ser un obstáculo serio para ella gracias al desgraciado privilegio que tiene el F. C. del Norte de estar obligados todos los abastecedores de carne a utilizar sus servicios, por deficientes y onerosos que sean..."*. Ese sobreprecio abonado por res —$ 0,15— y el no uso del material rodante tenían una contrapartida: sólo el Frigorífico tendría "el privilegio de faenar fuera de la Barra" [540].

El gobierno batllista, tironeado por tantos grupos, debiendo contemplar al consumidor pero también a los poderosos —y en este caso, nacionales— intereses ganaderos, optó por una salida salomónica, con un ligero tinte anti-frigorífico. Dejó abiertos los puestos de venta que "La Frigorífica Uruguaya" había ya instalado pero prohibió la apertura de otros en el futuro. El diario que defendía los intereses de la empresa anglo-argentina lanzó un poderoso ataque a Batlle y lo caricaturizó: bajo la forma de un carnicero aparecía faenando a un hombre que se llamaba Frigorífica Uruguaya [541]. "El Día" editorializó explicando la posición del gobierno: la entrada del frigorífico al abasto había logrado quebrar el cártel de los abastecedores [542]. Si llegara a producirse una situación de monopolio privado —en manos de los abastecedores o del Frigorífico— la solución estaría en la "municipalización del abasto", es decir, la sustitución del monopolio privado por el municipal [543].

El presidente de la Junta Económico-Administrativa de Montevideo, José Pedro Varela Acevedo, expuso un punto de vista más realista al sostener que el abasto —dominara quien lo dominara— no permitiría liberar a los ganaderos de los frigoríficos. La defensa que de los ganaderos había hecho Irureta Goyena era necesaria, pero el medio —preservar el libre juego de la oferta y la demanda en Tablada manteniendo a los

abastecedores en competencia con los frigoríficos— era ilusorio: "*...es una concepción casi infantil la de suponer que los abastecedores van a ser un factor eficiente para mantener buenos precios enfrente de los frigoríficos coaligados, desde que el número de animales que se compran para el abasto es relativamente insignificante en comparación de los que se compran para la industria saladeril o frigorífica...*" [544].

Era cierto. A partir de 1912, ninguna fuerza nacional podría controlar una coalición de los frigoríficos extranjeros. Por suerte para los ganaderos y el país, la lucha inter-imperial alejó ese peligro hacia el futuro. Pero éste siempre termina siendo presente.

b) *El aumento de precio del ganado en 1913-1914 y sus consecuencias internas*

Al romperse el "pool" de 1911 en abril de 1913, de inmediato el "Frigorífico Montevideo" se lanzó a la desenfrenada compra de haciendas uruguayas, abonando precios desconocidos por nuestros estancieros [545]. Su faena sobrepasó la del competidor anglo-argentino y lo obligó también a él a luchar en ese campo. Pero las posibilidades de la sucursal Sansinena en el Uruguay eran menores: la anticuada maquinaria y sus débiles recursos le impedían ganar la contienda; sólo podía aspirar —y ya era mucho— a sobrevivir hasta que un nuevo acuerdo se reconstruyera laboriosamente en Londres.

Ya en mayo de 1913, el "Frigorífico Montevideo" abonó 90 milésimos el kilo en pie; en julio llegó a pagar 97,5 milésimos. Las reses que en enero de 1912 se cotizaban a $ 21,94, saltaron a $ 37,12 en enero de 1913, y a $ 43,84 en enero de 1914. Los frigoríficos compraban todo. Los hacendados lograban colocar sus "mestizones" a precios increíbles. La prédica a favor del mestizaje cuidadoso para producir el animal que los frigoríficos requerían, parecía haber hallado un rotundo desmentido.

La lucha inter-frigorífica en el reducido Uruguay distorsionó no sólo los precios sino todos los supuestos lógicos de la zootecnia. Los hacendados progresistas se veían estupendamente pagos; los rutinarios, también. El mercado nacional era tan pequeño para el coloso estadounidense y su competi-

dor británico que ambos —sobre todo el primero— podían permitirse el lujo de monopolizarlo usando capitales muy modestos.

Esta alza, comenzada en 1912 y acentuada en 1913 y 1914, fue mayor aún en el Uruguay ante la peculiar situación que atravesaba su stock ganadero, disminuído y enflaquecido a raíz de la sequía de 1910 y 1911.

En la ciudad de Montevideo, a partir de los primeros meses de 1913, precisamente cuando las empresas estadounidenses rompieron el "pool" y se lanzaron a la compra de haciendas, el precio de la "carne buena" para el consumo subió, con brusquedad, de $ 0,12 a $ 0,25 el kilo. Los carniceros lo atribuyeron al "gran acaparamiento de ganado que hacen los frigoríficos para la exportación" [546]. Ocurrió una situación paradojal: la abundancia de envíos a Londres provocó allí una baja al consumo, mientras en el Plata la carne se debía pagar a más alto precio. En agosto de 1913, la carne de los frigoríficos rioplatenses, "elegida", se vendía en Londres de $ 0,12 a $ 0,20 el kilo; en Buenos Aires y Montevideo, de $ 0.20 a $ 0,45 [547]. Con la carne "convertida en la capital en artículo de lujo" [548], podemos imaginar cuanto más dramática sería la situación en campaña. Las "carnicerías rurales" no la tenían o la vendían a $ 0,40 el kilo; en los pueblos del interior alcanzaba los $ 0,20 y $ 0,30. Decía "El Paysandú" refiriéndose a lo vivido en ese departamento: "*Lo que ocurre en la actualidad con los precios de la carne, no tiene nombre... Las cotizaciones corrientes, tanto en la ciudad como en la campaña, han llegado a extremos jamás soñados... precios que espantan cuando se trata de poblaciones cuyo alimento es a base de este artículo. En la campaña, el kilogramo de carne se vende hoy a 40 cts.; en esa campaña situada a 50, 60 y 100 kilómetros de la ciudad, en medio de estancias y chacras agrícolas, donde, como se sabe, ni siquiera se tiene el recurso de la hortaliza. ¿Cómo no ha de resultar penosa la vida y elevados los salarios de los obreros, cuando se ha llegado a tales precios para el artículo casi exclusivo de la alimentación nacional, especialmente en las regiones rurales donde nadie vende ni a peso de oro...?*"

Había llegado el momento para el consumo interno de adecuarse a los precios internacionales: "*El consumo interno que necesita gran número de cabezas, ¿qué otro recurso tiene*

que el de seguir ese tren lujoso y competir con la venta para el frigorífico y los saladeros?", decía el diario sanducero [549]. Era la prueba definitiva de la inserción en el mercado mundial del único producto —la carne bovina—, que hasta ahora había escapado a él o llegado a su porción más pobre a través de la forma tasajo. Ahora, todo tenía valor de cambio en el medio rural. El Uruguay criollo había recibido su golpe de gracia.

Los saladeros también experimentaron el choque de los altos precios. En 1912 y 1913 hicieron lo posible y lo imposible por competir y mantener un ritmo digno de faena. En 1914, los elevados precios los derrotaron. Algunos hacendados comenzaron a pensar con nostalgia en la "vieja industria" ahora que quedaban en las manos extranjeras (y "de acero", al decir de Irureta Goyena) de la nueva [550].

* * *

El desenlace del conflicto ocurrió en junio de 1914. Las empresas anglo-argentinas salieron debilitadas de él. Habían perdido dinero y no tenían la capacidad financiera y tecnológica del trust norteamericano. "La Frigorífica Uruguaya" y su balance de 1913 lo prueban: la compañía declaró una pérdida de $ 279.156, y lo atribuyó a *"la producción demasiado crecida tanto para la capacidad productora del país, como para la absorción en los mercados consumidores..."*. En ese año, "La Frigorífica Uruguaya" perdió el 18 % de su capital [551]. En la República Argentina, el Frigorífico Argentino cerró sus puertas y fue arrendado por una firma norteamericana. El nuevo acuerdo de reparto de bodegas puso de relieve el triunfo norteamericano: a las plantas con sede en Chicago les correspondió el 58,5 % (en 1911 había sido el 41,35 %); a las británicas, el 29,64 % (en 1911, el 40,15 %); a las argentinas el 11,86 % (en 1911, el 18,5 %) [552].

Mientras las firmas *nacionales* rioplatenses vieron disminuir su participación en 36 % y las británicas 26 %, el trust incrementaba sus ventas en 41 %.

La apertura del mercado norteamericano permitió descongestionar los depósitos de Londres [553]; el atentado de Sarajevo abrió las amplias perspectivas del consumo de los ejércitos aliados desde agosto de 1914. Contra todo lo previsto, el pre-

cio de las haciendas no bajó dado el impulso que recibió la demanda mundial a partir del estallido de la guerra. La fortuna sonreía por igual a todos: capitales norteamericanos, británicos y hacendados orientales. "La Frigorífica Uruguaya" presentó su balance en 1914 con un estado de ganancias y pérdidas que arrojaba un saldo positivo de $ 629.335. Luego de enjugado el saldo deudor del año anterior y destinarse 6 % al Directorio y 4 % al fondo de reserva, se repartió un dividendo espléndido a los accionistas anglo-argentinos: el 20 %. Dijo el Directorio: *"Los resultados del año han sido satisfactorios, debido a la fuerte existencia de carne que teníamos en Europa cuando estalló la guerra y que fue vendida a precios elevados. En la actualidad es activa la demanda de carnes en los mercados ingleses así como en Francia. . ."* [554].

Un hecho por completo externo —la lucha inter-frigorífica de 1911 a 1913— nos brindó una sorprendente alza; otro se añadió para continuarla y ampliar sus efectos: la Primera Guerra Mundial. El país era objeto, no sujeto de ninguno de los dos, con lo que se reafirmaba su situación de dependiente.

3 — La reacción de los hacendados y el gobierno uruguayo ante el trust norteamericano

a) *La toma de conciencia*

Los hacendados no podían ver con buenos ojos que en lugar de saladeristas, abastecedores capitalinos y "La Frigorífica Uruguaya", todo ello representado por 40 o 50 empresas de escasos recursos nacionales, se colocaran dos grandes compañías extranjeras que en 1914 estaban a punto de arruinar a los saladeros y convertir el abasto en mero apéndice de sus actividades, no tanto por control directo, cuanto por el gigantismo de sus faenas comparado con el menor consumo capitalino. Tanto más cuanto que una de esas compañías, el "Frigorífico Montevideo", dependía de un poderoso trust que ya dominaba el mercado británico y el argentino, y la otra era forzada a entrar en acuerdos que partían del reparto de las bodegas para concluir con el de las haciendas. El "precio de

monopolio", que sería el resultado del proceso, sustituiría al viejo y querido "precio de competencia", así como las ineficaces "ligas saladeriles" caerían para siempre ante la nueva forma: el "pool".

El alza de la cotización de las novilladas que la lucha inter-frigorífica provocó, no les ocultó el sentido real de la maniobra. Todos esperaban el fin brusco de esa inmerecida bonanza (*).

Por otro lado, el establecimiento del temido trust promovió también algunas esperanzas. Al fin se había llegado a la avanzada era frigorífica y a los ricos mercados sajones. Exportación frigorífica y capitales extranjeros aparecían unidos pues el formidable impulso que la nueva industria adquirió a partir de la zafra 1912-1913 se debió a tal hermandad. Pero los buenos precios habían herido casi de muerte al competidor —el saladero—, con el cual siempre habían contado para frenar las maniobras de esos capitales tan poderosos que hacían figura de estados dentro del Estado. Nadie dudaba de la transitoriedad de las excelentes cotizaciones y de su rápido fin cuando concluyera la pugna entre los dos grupos capitalistas y emergiera, triunfante, el más rico, fuerte, y por ello, temido. Nadie sabía que un nacionalista serbio iba a encender el polvorín de la primera guerra mundial y —efecto singular— anularía el sentido del nuevo "pool" dominado por los norteamericanos. Mientras tanto, las maniobras digitadas desde Chicago angustiaban a los miembros lúcidos de las clases productoras rioplatenses.

(*) Los hacendados no fueron los únicos en sentirse atemorizados ante el rápido triunfo frigorífico. Los consignatarios de ganado participaron de ese sentimiento. Este gremio estaba constituído en 1913 por 16 firmas que recibían el ganado en la Tablada de sus poderdantes, los estancieros, y, cobrando una comisión que oscilaba en torno al 1%, vendían las tropas a los industriales y abastecedores. El procedimiento seguido a menudo por las empresas frigoríficas, adquirir las reses en las estancias directamente, reducía su negocio. (555) La actividad de intermediación les permitó transformarse en un grupo rico, influyente, y con excelentes relaciones públicas. La firma Victorica y Muiños era la mas prestigiosa del período, y su fundador, Alejandro Victorica, promovió la primera Federación Rural en 1908 y la definitiva en 1915. El tono antinorteamericano que tuvo la prédica de la misma en años posteriores encuentra en éste, y otros motivos que expondremos, su origen.

Por obvias razones, fueron los hacendados argentinos los maestros de los uruguayos en ese rencor que comenzó a gestarse contra el visible monopolio de los frigoríficos estadounidenses.

Desde los diarios que respondían a los intereses rurales, "La Nación" y "La Prensa", así como en las Cámaras y el Poder Ejecutivo, los ganaderos argentinos manifestaron su alarma ante la irrupción del "beef-trust" en 1907, y su política de "dumping" en 1910-1911 y 1913-1914. Aunque tales temores fueran cuidadosamente alimentados desde Gran Bretaña y fomentados en Argentina por los frigoríficos ingleses, eran reales. Lo reconocieron los norteamericanos en 1910: *"En cuanto a los ganaderos argentinos, reina entre ellos alguna alarma, porque temen que estén pronto entregados a la merced del trust, el cual les dictará los precios. Esto explica la extremada reserva con que proceden los representantes de las compañías norteamericanas, porque hay que tener en cuenta que el gobierno argentino se compone de grandes hacendados, los que pueden poner trabas a la influencia del trust por medio de una legislación hostil a sus intereses..."* [556]. Al formarse en 1911 el primer "pool" y adquirir notorio predominio los norteamericanos, editorializó un diario bonaerense: *"Los hacendados tienen descontado desde ya los perjuicios que soportarían si los norteamericanos logran apoderarse de todos los frigoríficos de la República Argentina. Con esto desaparecería la competencia noble y eminentemente comercial que se repite cada día en los mataderos y en las principales estancias, donde los representantes de cada fábrica pujan los precios del ganado; en cambio cuando no haya más comprador que un solo frigorífico, un solo representante, más bien dicho, para todos estos, el hacendado estará obligado a aceptar el precio que se le fije... Se trata pues, de un peligro que amenaza a la ganadería nacional..."* [557]. "La Nación" bregó por el restablecimiento de los embarques de ganado en pie: *"...que emanciparían al productor del dominio del trust norteamericano, neutralizándolo..."* [558].

La ambigua posición del ganadero argentino, atemorizado por el posible establecimiento de un monopolio y a la vez satisfecho ante el alza de precios que las maniobras del trust ocasionaban, la describió "The Times" de Londres en 1910: *"Lo que el trust haya hecho al consumidor [inglés] no es cosa*

que preocupe mucho al argentino. Con tal que el yankee le pague un precio elevado por su ganado, el ganadero argentino no parece preocuparse de lo que el Trust carga al consumidor, ni en Norteamérica ni en el Reino Unido. El argentino, sin embargo,no quiere que el Trust manipule los mercados y así tenga a su merced a los productores nacionales" [559].

* * *

Los hacendados uruguayos mediante la prensa que expresaba sus ideas —en particular el diario "El Siglo" y la Revista de la Asociación Rural— manifestaron una temprana conciencia acerca de los riesgos que el "beef trust" haría correr a la producción ganadera platense. Los sucesos argentinos eran comentados con ansiedad por los columnistas rurales de los periódicos montevideanos. Ya en 1907, la fecha inicial en que el trust hizo irrupción en el Plata, "El Siglo" daba su voz de alarma y advertía: "*Según nuestros informes [el riesgo de un] monopolio de la carne del Río de la Plata tiene serio fundamento. Sabemos en efecto, que desde hace algunos días se encuentran en Buenos Aires, dos representantes del trust, habiendo visitado detenidamente los frigoríficos que allí funcionan, tomando todos los datos.. Los mismos representantes de las compañías americanas se trasladaron recientemente a esta capital, con el objeto de estudiar aquí también la industria de la carne...*" [560]. Al concretarse la entrada del capital estadounidense. Eduardo Acevedo, desde las páginas del mismo diario, dijo: "*El monopolio es siempre un mal, porque suprimiendo la competencia deja en una sola mano o interés el arbitrio de fijar los precios a discreción en menoscabo del productor, que necesariamente debe vender al único comprador. El monopolio implantado en connivencia con trust extranjeros, extraños a toda conveniencia local, sin más propósito que subordinarla a sus insidiosos planes de logrería, impone una dependencia que convierte al país y a su industria en una factoría de los trust mundiales, sin defensa alguna contra sus expoliaciones y subterfugios. El argumento de que la adquisición de los frigoríficos no constituye un monopolio porque no impide a otros competidores ejercer la industria, es de una inocente teorización, pues si bien la libertad de establecerlos*

no está legalmente coartada, práctica y económicamente lo está, por los medios excogitados para impedir toda concurrencia..."[561]. En 1909 y 1910, al acentuarse la lucha interfrigorífica, el diario editorializó por vez primera acerca de la necesidad de prevenir estos males en el Uruguay. Nuestro gobierno debía buscar "*...dos objetivos: el desarrollo de la industria frigorífica y la apertura de nuevos mercados para el tasajo; vale decir, la conservación de la riqueza presente y la evolución progresiva de la misma...*". De otra manera, al ser eliminado el saladerista, el hacendado quedaría solo frente al trust[562].

Los ganaderos nucleados en la Asociación Rural del Uruguay fueron consultados por el Ministro de Industrias en 1909 sobre las medidas que deberían adoptarse ante el riesgo. La respuesta de la Asociación Rural reveló que la institución todavía no había aquilatado el peligro, creyéndolo, por ahora, alejado del Uruguay: "*La [Asociación] ha contestado que no es menester adoptar precauciones de ningún género por cuanto no existen peligros por el momento al menos*"[563]. No tardó en variar su posición. El 13 de agosto de 1910 "*...se efectuó en el local de la Asociación Rural una numerosa reunión de hacendados con el objeto de cambiar ideas a fin de constituir una comisión que defienda los intereses del gremio contra posibles complicaciones y especialmente contra los "trust" que puedan formarse... El doctor Riet Correa propuso la formación de un centro de resistencia atacando los Trusts, sean éstos de saladeros o de abastecedores, y haciendo ver que por apatía de los hacendados se podría llegar hasta el monopolio de los Frigoríficos,cuya acción actual ha sido tan beneficiosa para la ganadería nacional. Después de oídas las opiniones emitidas, se resolvió nombrar una comisión compuesta de los señores Santos Urioste, Juan Arrosa, doctor Bernardo Riet Correa, Alberto Piñeyrúa y Domingo Cuadra con objeto de informar sobre la organización de la defensa de sus intereses, designando al efecto como asesor letrado al doctor José Irureta Goyena...*"[564].

Los hacendados habían despertado. La compra de "La Frigorífica Uruguaya" por el capital anglo-argentino y la formación de la "S. A. Frigorífico Montevideo" en 1911, probaron que ya no estábamos al margen. Ahora la contienda también tendría por campo el Uruguay y la cotización de los no-

villos sufriría sus avatares. Lo advirtió "El Siglo" en mayo del crucial 1911: *"Se ha dado últimamente la noticia de la adquisición, por un sindicato americano, del saladero Cibils para instalar en él un frigorífico. Esa compra forma parte de un vastísimo plan con el que se persigue implantar el monopolio de la industria de carnes frías en el Río de la Plata, plan que está recibiendo su cumplimiento..."* [565]. Afirmó la Asociación Rural en 1912, al comentar la compra de un frigorífico argentino por la Empresa Armour: *"Esta operación ha dado lugar a comentarios variadísimos, estando contestes todos los viejos comerciantes de carnes de Londres, en que el monopolio absoluto del comercio de carnes universal, por parte del trust es sólo cuestión de años"* [566].

La áspera pugna inter-imperial de 1913-1914, al alzar por encima de toda medida el precio de las haciendas, trocó el temor de los estancieros uruguayos en angustia por su futuro. En mayo de 1913, recién quebrado el "pool" por las pretensiones de Armour, "El Siglo" editorializó: *"El gobierno argentino tiene asignada una misión principalísima, que nosotros, como país tributario en este acto de la vida económica tenemos que concretarnos a secundar. Para el trust la batalla decisiva se librará en el país hermano. Si allí triunfa, dominará el comercio de carnes, y muy difícil nos ha de ser impedir que imponga su voluntad. Si allí fracasa, no habrá por qué temer... Somos bocado demasiado pequeño para calmar tanta glotonería..."* [567]. Fue más claro aún en otro editorial en que hizo un llamado a la unión de los hacendados para que se precavieran de las consecuencias que traería aparejado el triunfo de los capitales norteamericanos. Comenzó criticando la ingenuidad de los que negaban la existencia del trust confiados en que regía en los Estados Unidos una legislación que impedía esas combinaciones: *"El argumento sólo posee aparente fuerza. Quien conozca la vida económica americana, sabe bien que la ley Sherman constituye un fracaso inocultable..."*. De inmediato alertó a los ganaderos sobre el carácter artificial que tenía el alza de precios: ella era sólo fruto de una maniobra para destruir la competencia de las empresas británicas, económicamente más débiles que las norteamericanas: *"...mayor perjuicio puede derivar de las prédicas de aquéllos que se afanan por convencer al ganadero de que los precios últimamente alcanzados por los hacendados*

son precios definitivos... Mejor convendría adoptar una actitud diametralmente opuesta. Sería útil y prudente recomendar a los criadores que investiguen con cuidado las causas de este aumento de los precios, para decidir si el auspicioso movimiento ascensional puede perdurar por algún tiempo, o si, por el contrario, existe peligro de verlo sustituido por un movimiento en sentido opuesto..."[568].

b) *Fracaso de los intentos por escapar al trust*

El batllismo radical, de nuevo en el poder desde 1911, advirtió el riesgo que para la ganadería significaba la extranjerización de la industria frigorífica. En 1911, Batlle había iniciado su ofensiva contra las empresas monopolistas extranjeras, fundamentalmente británicas, que acaparaban seguros y servicios públicos. Dentro de esa política de defensa del usuario y el país —evitando la explotación de éste y la exportación de fuertes dividendos a Europa—, debió hallar un lógico sitio la búsqueda de soluciones que evitasen la implantación de un nuevo monopolio.

Deseoso de abrir otros cauces a la economía, el Ministro de Industrias de Batlle, Eduardo Acevedo, propugnó la fundación de un gran frigorífico mixto, aunque dominado por el Estado. En 1911 se ordenó a nuestro representante diplomático en Londres, Federico R. Vidiella, buscar el apoyo del capital británico a fin de fundar una fábrica "estilo Chicago" para la exportación de carnes congeladas y enfriadas. El capital de instalación ascendería a £ 200.000 (cerca de 1 millón de pesos), de los cuales £ 110.000 corresponderían al Estado y el resto a los accionistas ingleses. Para el capital de *funcionamiento,* el gobierno emitiría hasta £ 300.000 de obligaciones ($ 1.500.000) con un interés del 5 %.

Este "coloso", controlado por el Estado, con un capital total de $ 2.500.000, debía convertirse en el regulador del mercado nacional de haciendas y luchar contra cualquier "pool".

Al comenzar el estudio del proyecto de frigorífico mixto, hizo su aparición el capital estadounidense y fundó el Montevideo: *"Ya tenía el país 2 grandes frigoríficos y la Comisión de Hacienda del Senado, sin rechazar el proyecto del Frigorífico Nacional, juzgó que el asunto no apremiaba tanto y lo*

dejó de lado con el aplauso de los elementos retardatarios que juzgaban que el Estado no debía tener a su cargo explotaciones industriales". Esta fue la interpretación que dio a los sucesos Eduardo Acevedo cuando, como historiador esta vez, relató en 1934 los fallidos propósitos propios y del Presidente [569].

En realidad, esta acción del gobierno batllista careció, tal vez, del empuje necesario que permitiera concretarla. Ello pudo deberse al agrado que Batlle experimentó frente a la aparición de capitales estadounidenses, pues creía que ellos contrabalancearían la brutal influencia británica. Además, el gobierno participaba de la generalizada opinión de que frigorífico, civilización y progreso, eran términos sinónimos en Uruguay. En la Memoria del Ministerio de Industrias de 1913, el nuevo titular de la cartera no hizo una sola referencia a los peligros del trust norteamericano. Es más, comprobando la crisis saladeril, el Ministro José Ramasso aventuró la opinión de que ella era el lógico resultado de los "progresos de la mestización de los vacunos", y que nada se perdería con "el reemplazo (del saladero) por sistemas más adelantados de elaboración de carnes" [570] (*).

Sin embargo, un juicio equilibrado no puede desconocer la iniciativa gubernamental de 1911. Ella contenía en germen al futuro Frigorífico Nacional, creado recién en 1928.

* * *

Correspondió a José Irureta Goyena en 1913 —el "año terrible" de la lucha inter-imperial— otro proyecto de enjundia que permitiría "la lucha contra el trust". Esta sólo sería eficiente *"...mediante la solidaridad de los ganaderos entre sí, asistidos comercialmente por alguna empresa desvinculada de aquella fuerza financiera".*

En julio "El Siglo" dio cuenta de la idea. Se trataba de fundar un frigorífico en el norte del país con un capital de

---

(*) Por cierto que los blancos no demostraron tampoco mayor lucidez en este punto. En 1902, el líder del Partido Nacional, Alfredo Vásquez Acevedo, declaró en la Cámara, al apoyar la franquicia aduanera para la industria frigorífica: **"...una vez que esa producción se extienda —la de carnes congeladas— como debemos desearlo, nada deberá importarnos la suerte de los saladeros..."**. (571)

$ 4 millones *"de acuerdo con capitalistas norteamericanos y algunos fuertes ganaderos"* [572]. Y aunque en octubre llegó un delegado estadounidense, la empresa se frustró [573].

La ubicación en el norte no era una idea feliz. Los ganados de esa región estaban poco y mal mestizados; los buques de ultramar tenían dificultades casi insalvables para llegar a Paysandú; la empresa Liebig's desalentaba el establecimiento de todo posible competidor en su coto de caza privado: el mejor puerto del litoral, Fray Bentos [574]. A estas dificultades se sumaron otras de más peso. No era fácil tentar a capitales estadounidenses para que compitieran con los colosos de Chicago; resultaba más difícil todavía convencer a nuestros ganaderos que arriesgasen su oro en una compañía cuyo primer objetivo sería liberarlos pero también luchar.

En realidad, los ganaderos, anestesiados por los altos precios logrados en 1913 y 1914, confiaron sobre todo en que las viejas fábricas de carne no serían arruinadas y que tanto ellas como el abasto servirían de natural contrapeso al temido trust.

Alejandro Victorica, uno de los rurales mas destacados, entrevistado por el cronista de "El Siglo" en 1913, ilustró acerca del estado de ánimo de los estancieros uruguayos, tironeados tanto por las elevadas cotizaciones como por el miedo. El reportaje no tiene desperdicio y merece la transcripción:

"C. (Cronista): *¿Cómo cree usted que puede calificarse el estado actual de nuestra ganadería?*

V. (Victorica): *¿La ganadería? Excelente, espléndida. Los precios altos mantienen, mejor dicho, compensan la escasez de ganado...*

C. *¿Y el porvenir?*

V. *Perspectivas inciertas, amigo mío, hay nubarrones... un poco de nerviosismo en las operaciones, como si se temiera algo, y más que nada existe ese fantasma que está ahora cerniéndose sobre la Argentina pero que algún pampero puede traer a nuestras cuchillas.*

C. *¿El famoso trust?*

V. *Eso es. ¿Se imagina usted que es hoy lo único que hoy por hoy puede hacer temer la baja de precio? ¿Por qué no suponer que realizado ese trust, a costa indudablemente de algunos millones de pesos, los yankees deseen re-*

sarcirse pronto, rebajando el precio de los novillos y ahorcando así a los ganaderos si no pueden vender más que a ellos?

V. *¿Pero usted cree posible la acción libre de ese trust?*

V. *Amigo, los yankees que "rascan el cielo" como dicen, con tanta facilidad, son capaces de todo; y si la poderosa ganadería argentina tiembla, ¿qué no decir del Uruguay, ya que país chico pero de corazón grande, no basta en este caso el sentimiento nacional? En todo caso conviene estudiar el asunto y precaverse..."*

¿Qué soluciones propuso Victorica?

V. *"Lo que necesitamos: movilidad absoluta. Muchas puertas. Muchos medios de escaparnos de lo que en otra forma sería el callejón único: el comprador yankee... Favorecer todo lo posible a nuestros establecimientos industriales todos. A los saladeros principalmente, por lo menos hasta que pase el período de incertidumbre, librarlos de todos los impuestos que puedan gravar la salida del tasajo; además desaparición del impuesto a la sal, a la arpillera, etc. Evitar por todos los medios posibles que se nos vayan estos centros manipuladores de nuestras carnes: no olvidarnos que el Brasil y Cuba aceptan, piden constantemente nuestro tasajo...*

C. *¿Se le ocurre alguna otra medida contra el trust de las carnes?*

V. *Lo que resta corresponde, si es posible, al esfuerzo de los propios ganaderos. Es un asunto que afecta demasiado directamente a nuestros intereses para que permanezcamos indiferentes. Aquí más que nunca debe hacerse sentir el poder de las fuerzas asociadas. Esa gran asociación de ganaderos. Esa caja común administrada por un directorio designado entre los más fuertes capitalistas rurales para tener medios que nos permitan actuar en todos los momentos, interviniendo rápidamente en los asuntos que como éstos pueden causar serios daños a la ganadería nacional..."* [575].

"Muchas puertas": revitalizar al saladero, la exportación en pie, la Liebig's. Constituír un fondo "común" para precaverse de las maniobras del trust. He ahí, en síntesis, el doble camino avizorado por este rural de lucidez poco común.

En efecto, los hacendados comenzaban a añorar ya a los saladeros. Lo expresó uno de Soriano en ese mismo 1913: *"La industria saladeril está llamada a ser el verdadero con-*

trapeso del trust, a poner a nuestra industria nacional de ganados al abrigo de las consecuencias que puede acarrear esa combinación para los países que entreguen todos sus ganados a los frigoríficos..." [576].

Pero ya era tarde. A los ganaderos no los salvaría el saladero, sino lo que estaba a punto de perderlos: la pugna inter-imperial. Esta podía conducir al triunfo del trust, pero a escala mundial y con otros protagonistas también condujo al estallido de la primera guerra mundial en agosto de 1914. En otras palabras, la solución no estaba en nuestras manos. El último recuerdo del país criollo, que había escapado a los imperios mundiales por tener su centro de consumo en América Latina y ser industrializado por capitales nacionales, el tasajo, iba a desaparecer. En las condiciones *vigentes hacia 1914*, la sustitución del tasajo por las carnes congeladas era sinónimo, sin duda, de avance tecnológico y mejor cotización, pero también de mayor dependencia y "precios de monopolio".

Estos resquemores de los hacendados en la primera etapa de actuación del trust —1911-1914—, se convirtieron en reacciones de franca hostilidad concluído el conflicto bélico europeo. A partir de 1920, la Federación Rural será, entre otras fuerzas, punta de lanza virulenta en la lucha contra las empresas estadounidenses. Ello tiñó con un fuerte tono antinorteamericano al partido y al líder que se decían más representativos de los intereses rurales: el blanco y Luis Alberto de Herrera, respectivamente.

El anti-imperialismo de los estancieros, empero, nació limitado. Como analizaremos más adelante, parte importante de la clase alta rural —los invernadores— se alió a los frigoríficos en la explotación del criador. Así se eliminaron las aristas más agudas del enfrentamiento y se introdujo una cuña que dividió a los hacendados. Los grandes propietarios además, ni querían ni les convenía llevar la lucha contra el monopolio extranjero hasta sus últimas consecuencias. Los frigoríficos se cuidaron muy bien de no "matar" *esos* intereses que "dominaban los gobiernos del Plata", como sostenía el diario neoyorquino "Evening Post" en 1910. Sería la clase media rural la expoliada, y ésta en muy pocas oportunidades se expresó gremialmente por su cuenta. Siempre la conducían sus "compañeros de tarea", los ganaderos fuertes.

Capítulo III
La crisis de los saladeros uruguayos

1 — Motivaciones

a) *La competencia de los frigoríficos*

Desde 1901 los saladeros uruguayos vivían tiempos difíciles. Ellos, empero, no podían ser calificados de críticos. Las cifras de faena y los volúmenes del tasajo exportado declinaban suavemente; los inconvenientes del mercado brasileño habían hallado cierta compensación en el auge de las compras cubanas. El principal inconveniente —el mestizaje del vacuno y su costo creciente— era un riesgo insalvable, cierto, pero sus efectos se sentían al mismo ritmo lento con que nuestros estancieros procedían a la mejora de las razas bovinas.

Todo comenzó a cambiar en 1912, e hizo crisis en 1913 y 1914. La faena que osciló alrededor de las 550.000 cabezas vacunas anuales entre 1905 y 1911, declinó a 436.000 en 1912, bajó a 253.000 en 1913, y espectacularmente a 110.000 en 1914. En porcentajes, año a año era mayor la caída: 21,54 y 80. La exportación de tasajo sufrió, como es obvio, iguales alternativas. Se mantuvo en un decoroso nivel de 48 millones de kilos entre 1905 y 1911; en 1912 descendió a 38 millones, en 1913 a 26, y en 1914 a 11 millones. En sólo 3 zafras —1912-1914— faena y exportación de tasajo se redujeron a la quinta parte [577].

La causa principal de esta crisis radicó en el desarrollo paralelo de la industria frigorífica extranjera, desarrollo incrementado desde fuera del país, primero por la lucha inter-imperial, y luego por la guerra mundial y la demanda

que trajo aparejada de carnes congeladas y conservadas. Sobre ese telón de fondo se colocaba el número de mestizos que los hacendados producían y que por razones de costo, el frigorífico podía abonar y el saladero no. Pero este hecho interno, al que en 1913 el Ministro de Industrias, José Ramasso, quiso mostrar como el gran causante de los cambios que estaban aconteciendo en la industria de carnes [578], tenía como sabemos, un valor relativo ante las deficiencias de nuestros "mestizones". Lo determinante, lo que explica la brusquedad de la transformación, es la irrupción de los frigoríficos extranjeros.

El alza en el precio del ganado fue la primera consecuencia de la entrada al mercado de haciendas del "Frigorífico Montevideo" y de la lucha de inmediato entablada con su similar anglo-argentino, el abasto y los saladeros para lograr el máximo nivel de matanza, único argumento valedero cuando se reunieran, en una mesa de conferencia, los representantes del trust de Chicago con los del capital británico. Esa alza, que llevó a los novillos de $ 20 a $ 40 y $ 50, no pudo ser seguida por los saladeristas. Todavía en 1912 estos industriales lucharon por mantenerse en la Tablada y siguieron muy de cerca la evolución de la cotización del ganado. Los hacendados, satisfechos y repletos, azuzaban a un grupo de industriales contra el otro. Comentando las ventas hechas por un invernador a los saladeros y la fábrica Liebig's a fines de 1912, decía el comentarista rural de "El Siglo": "Ante estas ventas ocurre preguntar, qué ganados esperan matar los frigoríficos, si se dejan arrebatar por los saladeros esos valiosos lotes?" [579]. En 1913 la partida se perdió.

Comentó un saladerista en noviembre de 1913: "*El tasajo ha podido acompañar la suba [del ganado] no sin un verdadero esfuerzo, hasta un límite, llegado el cual se ha producido lo que fatalmente tenía que producirse: el desequilibrio de la industria. En el año 1910 los precios de la carne se mantuvieron... En 1911 se inició la suba... En 1912 la cosa cambió de especie. En 1913, el saladerista en un postrer esfuerzo faenó y fue necesario vender el tasajo hasta 99 reales... Quiere decir, pues, que el precio de la carne tasajo se ha elevado en el término de cuatro años en un 100 %. Pero ¿cuáles han sido los resultados? Ya se sabe: una notable disminución en el consumo. El precio de los ganados ha segui-*

do en alza; y si el tasajo halló su límite en el 100 % de la suba, las haciendas por el contrario, cotinuaron en escala ascendente hasta llegar a un 150 o 160 %. ¿Puede la industria faenar en estas condiciones? No por cierto..." [580].

Lo certificó un obrero de los saladeros en diciembre de 1913: "*Digámoslo en una palabra, la rica industria tasajera ha muerto en nuestro país. Los frigoríficos el año 1912 trajeron la ruina de la carne salada y el año 1913 le dieron el golpe de gracia*" [581] (*).

Para empeorar más aún la situación de la vieja industria, los frigoríficos, empeñados en su contienda y pudiendo técnicamente transformar el deficiente ganado oriental en conservas, compraron todas las reses ofrecidas. No ocurrió lo que habían previsto hacendados, gobierno y saladeristas: la demanda selectiva de los frigoríficos dejaría a la vieja industria los todavía muy abundantes "mestizones" y criollos [582]. Hubo que luchar a brazo partido con los frigoríficos y el abasto para no cerrar las puertas. "El Día" señaló en abril de 1912 que el Frigorífico Montevideo al instalar su sección "Conserva de carnes": "*...quedaría en condiciones de acaparar todo el ganado disponible, sea de buena, como de regular calidad. Para él no habrá tropas desparejas...*" [585]. Así ocurrió, todas las fuentes lo certifican [586].

Fue tal el alza de los precios y la incapacidad de los saladeristas para seguirla, que entraron a competir no con sus iguales en la industria —los frigoríficos—, sino con los invernadores. Los hacendados invernadores, muy alentados por las cotizaciones que regían en la Tablada de Montevideo, llegaron a ofrecer a los criadores hasta 6 y 7 centésimos por kilo en pie, es decir, $ 30 o $ 35 por novillos mestizos y $ 24 ó $ 28 por criollos y "mestizones", cifra a la que los saladeristas llegaban con enormes sacrificios puesto que superaba en casi el 50 % los precios vigentes en 1910 y 1911. Dijo el propietario del saladero "San Miguel", al explicar el cierre de su establecimiento en la zafra 1912-1913: "*La gran*

(*) En 1913, el Frigorífico Montevideo llegó a modificar el sistema de compras de ganado que regía desde hacía años en la Tablada, ([582]) extendiéndolo de 3 días a la semana a 6, medida que desconcentraba la entrada de tropas y permitía a los hacendados vender en condiciones más ventajosas que las ofrecidas por los saladeristas ([583]).

carestía del ganado, los altísimos precios que presentemente se pagan y que el saladero San Miguel no puede pagar [son debidos] a la competencia general [que] trajeron los mismos invernadores, quienes desde Marzo en adelante empezaron a solicitar ganados para invernar, y cuya solicitud fue llevada a tal punto que encarecieron los ganados sin preparación y de edad escasa, a precios que el saladero hubo de suspender sus compras, pues la demanda de ganados en esas condiciones influyó poderosamente estableciendo el caso no conocido de la competencia entre invernadores y saladeristas, pues se pagaba para invernar 5 y 6 pesos más que lo que se pagó por ganados prontos hasta antes de Marzo..."[587].

b) *La crisis mundial de 1913*
y su reflejo en los mercados tasajeros

Si en 1912 los saladeristas pudieron todavía mantener un nivel decoroso de faena y exportación, ello se debió a que los mercados tasajeros absorbieron la elevación del precio del tasajo, consecuencia de otra alza, la del ganado. Esto no se logró, sin embargo, sin dificultades serias, pues el consumo disminuyó. El cubano descendió de 22 millones de kilos en 1911, a 12 millones en 1912; el brasileño, de 27 a 25 millones. El precio que había regido de 1905 a 1911, un promedio de $ 0,205 el kilo en Brasil, aumentó a $ 0,28 en 1912[588].

De hecho, la prosperidad de los tradicionales mercados tasajeros en 1912, permitió a los saladeristas aguantar el primer embate de su novel adversario: el frigorífico. Antes de iniciarse la zafra 1913-1914, decía, todavía esperanzado, el fuerte saladerista Pedro Ferrés: "*Dada la valorización alcanzada por el tasajo, valorización que ninguna circunstancia deja suponer inclinada a perturbaciones, una faena de 450.000 cabezas nos rinde dos veces más dineros que cualquiera de las 600.000 de hace 20 años. He ahí el beneficio... El tasajo tiene todavía ancho campo para nuestros hombres de negocios, a poco que sepan regular la producción...*"[589].

En 1913 la situación cubana y brasileña sufrió un vuelco inesperado. La crisis mundial que estalló ese año repercutió de inmediato sobre las columnas vertebrales de sus economías: los precios del café, el caucho y el azúcar. Cono-

cemos con exactitud la evolución de la cotización del azúcar, producto que afectaba tanto al nordeste brasileño, el que más consumía tasajo "platino" precisamente, como a Cuba: la libra bajó de centavos 2,61 en 1912 a 1,95 en 1913, es decir, un 25 %.

El saladerista oriental se enfrentó en 1913 a dos pinzas de tenaza: el ganado en Uruguay alcanzó precios jamás conocidos antes pues ese año la pugna inter-frigorífica se desencadenó y la planta norteamericana, el Montevideo, faenó a plena capacidad; por otro lado, los saladeros que seguían matando, debieron subir la cotización del tasajo en el preciso momento en que descendía la capacidad adquisitiva de cubanos y brasileños.

El kilo de tasajo ascendió a $ 0,32 o $ 0,34, un incremento del 50 % en relación al vigente en los años 1905-1911, mientras los compradores veían disminuír sus ingresos por lo menos un 25 %. El tasajo, alimento de los esclavos primero y los pobres después, era ya en Cuba y Brasil "un artículo de lujo". Comentó el "Diario del Plata" en noviembre de 1913: "*...es un hecho conocido que la suba que hubo en el ganado en el último año, de 6,8 y hasta $ 10 por cabeza; repercutió casi únicamente sobre el precio de la carne y la consecuencia inmediata de ese extraordinario encarecimiento de la carne ha sido que en lo que va del año se ha producido una fuerte merma en el consumo en los mercados del Brasil como en los de Cuba, merma que posiblemente ha sido mayor, no tanto por el valor de la carne que ha llegado a ser casi un artículo de lujo, pero necesario, sino por la escasez de dinero que se nota en todo el mundo y que afecta a los paises citados, especialmente al primero, por la desvalorización de sus dos principales productos de exportación: el café y el caucho*" [590]. Un diario brasileño fue más sugestivo: "*Los estados azucareros del Norte, consumidores en gran escala del charque están en crisis. En toda aquella vasta región del Brasil tiene honda repercusión la baja enorme del azúcar, su más importante industria. La población rural, la mayor consumidora de charque, ganando un miserable salario no puede pagar un precio más elevado por el kilo de tasajo, siendo, por ejemplo, en la provincia de Pernambuco, 1.000 reis el término medio de los jornales, claro está que el charque vendido de 840 a 980 reis es casi un artículo de lujo... Las clases*

pobres, no pudiendo comprar tasajo, buscan otros artículos con qué sustituirlo. Ha aumentado la importación del bacalao y surge la pesca nacional..."[591].

La crisis de 1913 fue un factor negativo de breve duración; al año siguiente las economías brasileña y cubana se restablecieron. Pero llegó en el momento en que más dura era la competencia por las haciendas en el Uruguay. En este sentido contribuyó a la ruina de muchos establecimientos saladeriles. El tradicional competidor, Río Grande del Sur, también sintió sus efectos: disminuyó la faena de 900.000 a 700.000 cabezas[592].

2 — Defensa y decadencia

En la lucha por sobrevivir, los saladeristas recurrieron a sus últimas reservas. Sospechando, lo que tenía por cierto lógica, que al alza del precio del ganado sucedería la caída luego que el nuevo "pool" frigorífico se afirmara, procuraron no ser eliminados del mercado y resistir. Los de mayor capacidad económica lo lograron a costa de fuertes pérdidas.

El estallido de la Primera Guerra Mundial, sin embargo, elevó de nuevo las cotizaciones, pero la demanda frigorífica se tornó, finalizada la pugna entre el capital estadounidense y el británico, algo más selectiva. El negocio saladeril pudo, en parte, restablecerse, confiado en el gran número de reses criollas y "mestizones" de baja calidad que el Uruguay poseía. Así perduró hasta 1930, en lenta declinación. Sin embargo, la vieja industria había quedado convertida para siempre, en sólo tres años, en la pálida sombra de su esplendor pasado.

* * *

En plena crisis —1912-1914— volvieron a utilizar armas que habían demostrado poca eficacia en el pasado —las ligas saladeriles, por ejemplo— y que ahora poseían un más limitado radio de acción, visto el obrar de las compañías frigoríficas.

La hostilidad entre saladeristas y estancieros se agudizó.

En 1912, procurando mediante medidas laterales hacer bajar el precio de las haciendas, saladeristas y abastecedores de Montevideo, se opusieron con tesón al proyecto de la Municipalidad de Montevideo que hacía obligatorio vender todos los ganados al peso [593]. El tradicional sistema de ventas "a ojo" les permitía un margen de maniobra mayor, a la vez que conducía a la desvalorización de los buenos mestizos. Los frigoríficos, en cambio, compraban al peso, nueva circunstancia que enfrentaba a los dos tipos de industriales. Lo prueba el hecho de que, cuando se intentó firmar un acuerdo entre todos los industriales oponiéndose a la venta al peso, uno de los frigoríficos —seguramente el Montevideo— se negó a participar [594]. Los hacendados "progresistas" que desde 1886 venían bregando por la venta al peso, reiniciaron su campaña desde la prensa y sus revistas [595]. Sostenía la Federación Rural en 1909: *"La forma de ventas en la Tablada es deficiente y no consulta los intereses de los ganaderos inteligentes; es un sistema anticuado, sujeto a errores, imposible de subsanar si no se abandona definitivamente, obligando cada remitente a su vencedor que efectúe sus operaciones al peso, procedimiento moderno y práctico que obliga a un control eficiente, y que permite que cada uno reciba por lo que vende el precio cierto, legítimo, que representa el valor del ganado de peso máximo, conseguido mediante una selección acertada... La Federación Rural exhorta a todos los ganaderos del país, a dirigirse a sus consignatarios de ganados en Montevideo, ordenándoles que siempre que sea posible, efectúen las ventas de sus haciendas al peso..."* [596]. Pero los hacendados "rutinarios" no estaban interesados en la venta al peso que depreciaría sus criollos. (*) Esto selló la suerte

(*) Lo explicó José María Castellanos en 1907: "...**no me parece que habría perfecta igualdad para los (estancieros) en (la venta al peso): la parte más valiosa del animal es el cuero, cuyo precio es de 27 a 26 centésimos el kilo, mientras que el precio corriente hoy por animal en pie es de 5 a 6 centésimos el kilo. El ganado mestizo tiene más carne y grasa, pero un cuero más liviano que el criollo o mestizón. El comprador tiene en cuenta en primer término, el rendimiento en cuero, y por lo tanto pagará proporcionalmente más por un animal criollo comprándolo por cabeza, en razón del peso del cuero, que comprándolo al peso, en cuyo caso no tienen en cuenta el peso del cuero. Como la mayor parte de los animales que entran a Tablada son criollos o mestizones, éstos serían perjudicados con la venta al peso. Cuando nuestros ganados estén bien mestizados, entonces será conveniente la venta en esa forma, e indudablemente así lo efectuarán los interesados, sin necesidad de que se les imponga...**" (597).

de la iniciativa municipal y dio un pequeño respiro a los saladeristas.

A comienzos de la zafra 1912-1913, los saladeristas de Montevideo intentaron forzar una baja en el precio de las reses vacunas, retirándose durante varios días del mercado. Pero los frigoríficos y el saladero de Tabares hicieron fracasar esa coalición [597].

Era aparentemente más fácil defenderse de los frigoríficos y dominar el mercado de haciendas al norte del Río Negro: hasta allí por ahora no llegaban los compradores de la nueva industria instalada en Montevideo. Formar un cártel saladerista triunfante en ese lejano norte pareció posible; hacerlo entre los saladeristas de Montevideo, en competencia directa con los frigoríficos, era condenar el movimiento al fracaso.

A fines de 1913, los saladeristas ubicados en la frontera riograndense, casi todos capitalistas uruguayos que faenaban reses orientales, constituyeron el "Centro Saladeril" [599]. Reunidos en Montevideo, en el local de una firma perteneciente al alto comercio capitalino, "Minelli, González y Cía.", los saladeristas José Nicolich, Rafael Tabares, Emilio I. Calo, Carlos Mendive, Hildebrando Ferreyra, Nelson Dickinson, Rodolfo Vellozo, Marcelino Allende y Francisco E. Anaya, la mayoría uruguayos, decidieron vender sus carnes en Brasil a un precio único, y comprar las reses actuando en corporación y no en forma aislada como antes [600]. Procuraron de inmediato tranquilizar a los hacendados con argumentos falaces: *"...qué perjuicio podría ocasionar el Centro de Tasajo a los ganaderos del Uruguay, si es una institución formada por saladeristas con establecimientos en territorio brasileño, que sacrifican, por lo general, haciendas de aquel país?"* [601].

Pero los estancieros de Salto, Artigas, Tacuarembó, Rivera y Cerro Largo, reaccionaron indignados. Argumentaron que para escapar a las maniobras del "Centro Saladeril", tendrían que remitir sus tropas a Montevideo con crecidos gastos de transporte y el riesgo de abarrotar la Tablada capitalina, hecho que aprovecharían los frigoríficos y el abasto para promover también ellos una baja del precio de las haciendas. Además, la crisis financiera de 1913 les había cerrado las puertas de los Bancos —en especial, el República— y debían

vender o perecer; el arma de la retención no se podía usar [602]. Un invernador opinó: "...*a una liga debe oponerse otra liga, a un trust, otro trust... Esa solución, en mi sentir, encarna la verdadera defensa del hacendado: en un solo haz, fuerte, con la fuerza de la unión y la autoridad del trabajo con grueso capital que les permita llegar hasta ejercer la función de elaboradores de su producción. [Debe] formarse una sociedad anónima sobre una base de Cooperativa que faenará las haciendas producidas por los ganaderos, pudiendo éstos, como se puede hoy, disponer al momento de los dineros producidos...*" [603]. También protestaron los hacendados brasileños, nucleados en la "Unión de Criadores del Estado de Río Grande Do Sul". Acusaron al "trust uruguayo" de querer rebajar el valor de "nuestros ganados" [604].

El cártel fracasó. El "Frigorífico Montevideo" en diciembre de 1913 hizo llegar sus compradores al lejano norte; los hacendados se sintieron liberados [605]. En última instancia, aunque el cártel saladeril estuviera dirigido contra los estancieros, como tendía a mantener a la industria competitiva, tampoco convenía a las compañías frigoríficas. Liquidados los saladeros, quedarían ellas dueñas absolutas del mercado... acompañadas de Liebig's.

La Compañía Liebig's tenía una posición especial frente a esta crisis. No le convenía el triunfo del frigorífico si iba acompañado del alza de las haciendas que ella acostumbraba pagar a menor precio todavía que el vigente en la Tablada de Montevideo, pero sí le era útil la desaparición o el debilitamiento de los saladeros del litoral y la frontera. De ocurrir esto, como ocurrió, quedaba dueña del norte del Río Negro [606], sujeta a las interferencias frigoríficas, pero manteniendo sobre esas compañías dos ventajas: a) También ella era un coloso financiero, de menores dimensiones que el trust de Chicago, pero más formidable que los débiles frigoríficos anglo-argentinos; b) El flete ferroviario encarecía de tal modo los envíos a Montevideo desde Río Negro, Salto o Tacuarembó, que la mayoría de los hacendados preferían vender en Fray Bentos y no en la capital. Lo comprobó a fines de 1913 la prensa rioplatense especializada: *"Al verse los dueños de saladeros obligados a suspender totalmente sus faenas o a limitarlas en proporción considerable... tal situación crea otra muy difícil a los hacendados en general y muy parti-*

cularmente a los invernadores, que han debido pagar muy alto sus ganados y hoy se encuentran con que se les ofrece poco o no tienen salida, o quedan a merced de la empresa Liebig's, que extiende sus poderosos tentáculos por toda la Mesopotamia, por el Uruguay entero y por una buena zona brasileña. . ." [607].

Las maniobras de los saladeristas no tuvieron éxito. La ruina se cernió sobre los débiles y debilitó a los fuertes (*). La zafra que se iniciaba el 1º de noviembre de cada año, en 1913 comenzó a fines de diciembre [609]. Los saladeros de Montevideo resultaron los mas afectados pues era en la capital donde funcionaba el nuevo y temible competidor: el frigorífico.

* * *

El costo social del cambio industrial reseñado fue alto.

La crisis de la industria saladeril dejó sin trabajo al 50 % de la mano de obra antes ocupada en todas las fábricas de carne [610]. Resultó en particular afectado el Cerro de Montevideo. A fines de 1913, describió la dramática situación "un obrero": "*Lo cierto es que por las calles de la Villa del Cerro y en muchos barrios del Pantanoso, vaga de un lado a otro el robusto brazo del peón de saladero, desesperado por no hallar ocupación donde ganarse el pan para sus hijos. Los frigoríficos no dan trabajo al criollo: prefieren al extranjero, al ruso, al austríaco, al griego, porque si se exceden en el trabajo no saben protestar; por eso la crisis de trabajo mantiene en la miseria a los obreros siempre fuertes y activos en las luchas saladeriles. . .*" [611].

La presión del "ejército de los desocupados" hacía que los que aún trabajaban en los saladeros, recibieran salarios inferiores o iguales a los que regían en 1910. El deterioro era grave puesto que hubo un alza importante del costo de la vida, en particular del alimento nacional: la carne. De los $ 0,12 a que se vendía el kilo al consumidor entre 1905 y 1911, saltó a un promedio de $ 0,25 [612]. Ello provocó la generalización de la miseria en el Cerro, y la acentuación de los movimientos huelguísticos en otras áreas industriales.

(*) Sobrevivieron con mayor facilidad, la "Unión Saladeril", dominada por Rodolfo Vellozo, y los establecimientos de Tabares y Ferrés (608).

El simple peón varalero que en otros felices tiempos con el salario recibido por trabajar 1 h. 15' compraba 1 kilo de carne "flor", ahora necesitaba 2 h. 30' (ó 3 y hasta 4 horas si se le había rebajado el jornal). Ello lo ponía al nivel del obrero francés especializado en relación a la carne, pero la distancia se hacía grande cuando se comparaban los salarios —hora y el precio del pan: 30' el obrero francés, 2 horas el peón uruguayo. Los obreros debieron empezar a sospechar que el batllismo había fracasado en su empeño por mejorar "la condición proletaria". No dejó esto de tener serias repercusiones políticas.

El reajuste tardó. Las empresas frigoríficas absorbieron la mano de obra desocupada sólo algunos años más tarde, cuando se abrió el tercer frigorífico: "Artigas", propiedad de Armour, en 1915.

Los restos de la industria saladeril que habían sobrevivido a este naufragio hacían figura de documentos casi arqueológicos. El tasajo, ahora sí, estaba herido de muerte. Su perduración hasta 1930 probó, más que la resistencia del capital nacional frente al extranjero, la lentísima capacidad de cambio de la sociedad ganadera que siguió ofreciendo a los industriales "mestizones" y criollos hasta esa fecha.

Capítulo IV
Valoración del cambio ocurrido en la industria de carnes

1 — El aporte técnico

El cambio revolucionario que ocurrió en tres años en la industria de carnes, debe ser valorado sin caer en simplismos interpretativos y teniendo en cuenta las condiciones históricas concretas en que acaeció. Como cuando el ferrocarril se incorporó a nuestro primitivo sistema de comunicaciones, hay que distinguir con cuidado tres hechos: el aporte técnico, las empresas extranjeras que lo sustentaron, y la ocasión en que el país lo recibió.

En las naciones periféricas no sucede lo que en las imperiales, donde invenciones y descubrimientos responden siempre a una necesidad de la estructura social, económica y mental. Entre nosotros, como el aporte técnico provino de civilizaciones en un estadio de desarrollo muy diferente del que vivíamos, podía o no satisfacer necesidades propias. En más de una ocasión, la técnica europea y norteamericana actuó como un órgano trasplantado a un cuerpo que sólo lo asimilaba imperfectamente.

El ferrocarril, por ejemplo, a la vez que hizo más eficaz el sistema de transportes y permitió consolidar el poder del gobierno central, alcanzó su auge en un momento (1884-1892), en que la economía rural no lo requería y sí lo exigía la necesidad británica de exportar bienes de producción y capitales. El ferrocarril por ser "inglés" y no una mera abstracción tecnológica, sangró y sirvió a la vez, en confusa unión de realidades típicas de las naciones dependientes, la economía nacional.

Parecida por su complejidad es la situación que se advierte al pretender valorar el auge de los frigoríficos extranjeros paralelo a la crisis de la industria saladeril en manos del capital uruguayo.

Ninguna duda que la nación, haciendo un juicio global, salió beneficiada del cambio.

La industria frigorífica permitió acceder a mercados de alto nivel de vida —los europeos— que podían pagar toda la carne que les enviáramos a un precio más elevado que el abonado por los pobres y limitados mercados tasajeros de Brasil y Cuba. Las frecuentes crisis de "plétora bovina" que el país conoció en el siglo XIX, a raíz del desfasaje entre el procreo anual y el consumo limitado al área brasileña y cubana, tendieron a desaparecer.

Esa diferencia de precios y volúmenes era una consecuencia de los distintos tipos de consumidores y también de dos formas de industrializar: la frigorífica y la saladeril. El saladero del siglo XX, a pesar de todos los perfeccionamientos técnicos que se le añadieron desde que naciera en el siglo XVIII, seguía conservando su esencia: era una artesanía paradojalmente practicada en una fábrica.

En la elaboración de sus dos productos fundamentales, cuero salado y tasajo, la única fuente de energía era el hombre. Se utilizaban máquinas para algunos sub-productos, pero en escasa medida, y agregaban poco valor a la masa generada por el trabajo artesanal.

En 1913, los 27 saladeros existentes en el país poseían 27 máquinas o motores a vapor, 7 eléctricos y 5 a viento, con una fuerza total de 459 HP. Los dos establecimientos frigoríficos tenían 10 máquinas o motores a vapor y 34 eléctricos, con una fuerza total de 1.980 HP. Cada saladero, por tanto, usaba un promedio de 17 HP mientras cada frigorífico necesitó 990 HP, es decir, 58 veces más[613].

El análisis del capital empleado, de acuerdo al Censo de 1908, permite corroborar y ampliar las diferencias entre las dos industrias.

El valor de las instalaciones y maquinarias era la parte fundamental en la inversión frigorífica; no así en la sala-

deril. Del capital total del único frigorífico existente en 1908. el 66 % se hallaba en "bienes raíces" y el 33 % era "capital de giro"; lo inverso ocurría en los saladeros: el 13 % de la inversión se dedicó a "bienes raíces" y el 87 % al "capital de giro". Para el frigorífico, edificio, instalaciones y maquinarias formaban el núcleo de la empresa, como en toda industria moderna; para el saladero, varales, galpones, maquinaria y terreno eran valores secundarios; su gran gasto fue la compra de las haciendas, de ahí la importancia del capital de giro. En los saladeros ese capital era 7 veces mayor que el colocado en "bienes raíces"; en el frigorífico este último era el doble del utilizado como capital de giro.

El Censo de 1908 ofrece otro índice revelador: la relación entre el personal de trabajo, los salarios abonados, y la producción anual de las dos industrias.

El salario anual pago por hombre en "La Frigorífica Uruguaya" ($ 516,40), era algo más del doble del pago por los saladeristas ($218,26). Por lo que sabemos, ello no se debía a un jornal más alto para el personal que trabajaba durante la zafra. Este era similar en los dos casos. La diferencia radicaba en la contratación por parte de la empresa frigorífica de ingenieros y obreros especializados, puestos innecesarios en los saladeros. He ahí una nueva prueba del uso de la máquina.

El porcentaje en que el salario incidía dentro de la producción anual es más significativo aún. Para el saladerista, un 28,20 % de la producción anual de 1907 la absorbió el salario; para el frigorífico el porcentaje descendió al 7,85. Es decir que mientras el saladerista distrajo más de la cuarta parte de lo recibido por sus ventas en el rubro salarios, al empresario del frigorífico le bastó con menos de la décima parte. Es que la máquina ocupó el lugar del hombre y lo que antes se gastaba en comprar la energía de éste, se invierte por los frigoríficos en obtener la energía del vapor o la electricidad [614].

La máquina también influyó sobre el estilo de trabajo, como es obvio, aunque convenga aclararlo. Se perdió el tinte artesanal reinante en el saladero. Fue algo más que un

símbolo de la transformación el hecho de sustituír el cuchillo y el derramamiento de sangre para terminar con el animal —la "forma saladeril"—, por el fuerte marronazo en la cabeza, la "forma frigorífica". El cambio, por cierto, no derivó de razones humanitarias sino estrictamente económicas: la nueva forma era más segura y no se desaprovechaba nada. Pero con esta sustitución cambió la atmósfera del establecimiento. El frigorífico podría todavía recordar la labor de l· estancia por el arreo de los animales, pero la manipulación de éstos ya no tenía puntos de contacto con nuestro med· rural como la había tenido en el saladero. Los animales, dóciles, ya no se enlazaban. El cuchillo los penetraba una vez atontados o muertos. Si en el saladero subsistió algo de la "bárbara fiesta criolla", en el frigorífico ella desapareció.

Aunque en los saladeros del siglo XX se utilizó para algunas operaciones "la cadena de producción" que conducía al animal de un operario al otro, en los frigoríficos esa fue la única forma de trabajo, tratárase del desuelle, la división de la res en cuartos, o la transformación de la carne en enfriado o conservas. El trabajo en serie y los métodos del contemporáneo taylorismo han triunfado. He aquí la descripción de las primeras jornadas de labor del Frigorífico Montevideo en enero de 1913: *"Tienen los obreros establecido el horario de 8 horas. Entran a las 7 am; de 11 am a 1 pm lo destinan a almorzar y descansar. Abandonan de nuevo el trabajo a las 5 pm... para cierta clase de tarea se emplean las mujeres... El trabajo se realiza en silencio; aquellas 4 horas continuas son empleadas provechosamente, sin distraerlas en conversaciones ni comentarios. [El animal luego de muerto es suspendido de una roldana que se mueve]. Este lento pero continuo movimiento, aparte de ahorrar todo el tiempo que se gastaría en transporte, tiene la ventaja de obligar a los obreros a la actividad, pues que si demora en su tarea, el cuerpo del animal se aleja del sitio que ellos ocupan. Sólo 45 minutos son necesarios para obtener, prontos para exportar, los trozos de carne de un novillo..."* [615].

El uso de la máquina le permitió al frigorífico ofrecer un producto sofisticado (la carne congelada y sobre todo la enfriada), en lugar del primitivo tasajo, conservando las cualidades y el gusto de la carne fresca. Así pudo satisfacer el exigente paladar del rico consumidor europeo. A la vez que

se transformó el producto principal (la carne), la maquinaria permitió lo que el saladero nunca pudo lograr: aprovechar integralmente al animal. El saladerista obtenía del vacuno dos productos principales (cuero y tasajo) y cuatro o cinco secundarios (sebo, grasa, harina de huesos, lenguas). El frigorífico, además de la carne congelada o enfriada y el cuero, ofrecía una gama variadísima de subproductos, que al industrializarse mediante otros procesos, podían llegar a la cincuentena: grasa, óleo, sebo, estearina, jabón, velas, astas, pezuñas, cerdas, harina de carne, sangre seca, vergas, peines, brochas, hígados, corazones, intestinos, vejigas, bazo, páncreas, glándulas tiroides, pituitaria, ovarios, cuajo, cuerda de guitarra, pepsina, parches para tambores, adrenalina, harina de huesos, huesos a granel, botones, gemelos, cepillos de dientes, fichas, pipas, peines, dados, aros, agujas de crochet, dedales, boquillas, cola, aceite de patas, etc. [616].

En los frigoríficos instalados por el capital estadounidense —el "Montevideo" fue el primero en 1912 como hemos visto— había un departamento llamado de "grasería" hacia donde se enviaban "todos los restos del animal no aprovechables para uso comestible" e incluso "los decomisos que la inspección veterinaria" practicaba en la playa de matanza. Allí, colocados en tanques de alta presión llamados "digestores", eran transformados en sebo, grasa, agua de digestores y guano cocido. En el departamento del "guano", mediante secadoras cilindricas, se reducía el guano prensado al estado seco; los sólidos del agua de digestores se concentraban mediante "evaporadoras al vacío" y se obtenía un abono de alto valor por su elevado porcentaje de materias nitrogenadas. La "huesería" daba trabajo a grandes departamentos. Usando diversos tipos de maquinaria, se obtenía de los huesos la cola, el aceite de patas y los llamados "huesos de fabricación", que luego de limpios y embolsados se exportaban y transformaban en otros productos [617].

El frigorífico hizo realidad la frase del director de una de las compañías cuando afirmó que lo único que se perdía era "el balido" de la res... y eso por ahora [618].

Todo lo que la máquina tocaba se transformaba en valor.

En relación al vacuno, el saladero no nos había sacado de la edad del cuero; el frigorífico, al transformar la carne en el producto esencial, lo hizo.

De acuerdo a estimaciones realizadas desde la prensa en 1907 y 1911, saladero y frigorífico valorizaban de manera enteramente distinta al bovino [619]:

Saladero
Productos de un novillo criollo de 400 kilos peso vivo en 1907:

Productos		% dentro del total
30 k. cuero salado a $ 0,27 el kilo	$ 8,10	39
90 k. tasajo a $ 0,09 el kilo	" 8,10	39
25 k. gorduras a pesos 0,15 el kilo	" 3,75	18
Menudencias	" 0,80	4
	$ 20,75	100

Frigorífico
Productos de un novillo mestizo de 500 kilos peso vivo en 1911:

Productos		% dentro del total
30 k. cuero salado .	$ 10.—	18
250 k. carne congelada a $ 0,15 el kilo	" 37,50	69
30 k. grasa	" 5.—	9
70 k. huesos) 56 k. intestinos) 35 k. residuos) 30 k. sangre)	" 2,50	4
	$ 55.—	100

He ahí el fruto de la máquina. Los subproductos pasaron de rendir $ 4,55 en el saladero a rendir $ 7,50 en el frigorífico, un incremento del 64 %. La carne, bajo su nueva forma, aumentó de valor un 363 %. Significativo es también el análisis porcentual. Para el saladerista, el cuero era tanto o más importante que el tasajo, y en más de una ocasión, como hemos comprobado, una crisis en los mercados tasajeros era compensada con un alza en la cotización de los cueros salados. En 1907 ambos rubros se equilibraban proporcionando cada uno de ellos el 39 % de las entradas del viejo empresario. El frigorífico redujo la incidencia del cuero al 18 % y elevó la de la carne al 69 %. Ahora sí, los vacunos valían lo que pesaban y la carne alcanzaba el sitial de preferencia. La edad del cuero había muerto luego de doscientos años de reinado [620].

2 — Las empresas que sustentaron el cambio y los nuevos problemas

En 1907 ocurrió en Montevideo un episodio singular. Al comenzar en diciembre la faena, los saladeristas se habían ligado para hacer bajar el precio del vacuno. En ese momento

"...llegó una tropa de 200 novillos, haciendas en aquella época de las más reputadas del país. Procedían del establecimiento del poderoso hacendado don José María Rodríguez. Entró el ganado a Tablada y tuvo oferta de $ 24 que fue rechazada por su propietario, quien ordenó se retirara de nuevo para entrar al día siguiente. Pero esta vez las ofertas fueron aún más reducidas y ocurrió lo del día anterior: la tropa fue sacada nuevamente de Tablada. Por fin, después de una nueva presentación de la hacienda, su dueño se decidió a venderla. El Abasto le hacía una oferta condicional de $ 20. Consultado el viejo saladerista don Rosauro Tabares, hizo a don José María Rodríguez esta oferta al firme: "Le pago $ 18 por esos 200 novillos y a ese mismo precio le compro los 8.000 más que tiene en sus invernadas". A esta proposición respondió don José María Rodríguez: "Me iguala precio al Abasto y son suyos esos 200 y los 8.000 novillos que quedan en mis campos. De lo contrario le vendo este lote al abasto y todo el ganado que me reste, lo faeno por mi cuenta. Me hago saladerista y sabrán ustedes lo que es competencia". "Vea, don José María, replicó don Rosauro. En el negocio que yo le propongo podrá usted dejar de ganar en estos 200 novillos unos centenares de pesos. En el que usted se empeña, puede perder algo más". Don José María se hizo saladerista, y saladerista propietario de dos establecimientos..." [621].

Es que, por diversas razones, romper un cártel saladerista les era fácil a los grandes hacendados. El capital necesario para montar un establecimiento saladeril estuvo siempre al alcance de cualquier iniciativa individual de un miembro de la clase alta rural, el alto comercio o la industria locales. En 1913, los 13 saladeros que funcionaban lo hacían con un capital fijo promedio de $ 130.000 cada uno. En cambio, las 2 empresas frigoríficas poseían en construcciones, terreno y maquinarias, casi 2 millones de pesos cada una, es decir, 15 veces más que los modestos saladeros nacionales [622].

Incluso era posible —y sucedió con frecuencia—, arrendar el establecimiento saladeril, hecho por completo insólito si se hubiera planteado el negocio en el caso de la industria frigorífica. En 1913, 4 de los 13 saladeros eran explotados por arrendatarios [623]. Esto reducía, como es natural, el monto de la inversión inicial a una mera renta anual y hacía del capital de giro —usado para las compras de ganado y pago

de salarios— el protagonista de la empresa. Hecho el tasajo, se embarcaba hacia Brasil o Cuba en cualquier navío. Por fin, se le almacenaba en cualquier depósito hasta por un año si las cotizaciones eran bajas y podía esperarse razonablemente su ascenso [624].

Opuesto era el panorama que ofrecía la nueva industria.

Instalar un frigorífico moderno a comienzos del siglo XX exigía una inversión inicial de por lo menos 1 millón de pesos [625]. Ella estaba fuera del alcance de la iniciativa individual de los miembros de las clases ricas del país, a no ser que alguno de ellos decidiera la conversión de todos sus bienes en dinero contante y sonante para montar el frigorífico. Era posible asociarse, y así lo hicieron los hacendados y comerciantes que fundaron "La Frigorífica Uruguaya" en 1902. Pero no concluían aquí las necesidades de capital ni las dificultades.

El transporte de la carne congelada o enfriada requería navíos apropiados; el frigorífico no podía subsistir en el Plata o Australasia sin el barco frigorífico. En 1910, una revista comercial europea estimó que cada barco con capacidad para transportar 3.400 toneladas costaba 82.000 libras esterlinas y sus cámaras de frío, 25.000. El total, 107.000 libras, equivalía a $ 500.000 [626]. Una empresa platense no podía contar con un solo navío; la inversión, por tanto, crecía a pasos agigantados.

Gran Bretaña, con la marina mercante más poderosa del mundo hasta 1914, monopolizaba de hecho el transporte de carnes. De los 57 vapores dedicados a él en 1887, pasó a contar con 278 en 1900 y 762 en 1912 [627]. Las primeras y débiles empresas frigoríficas instaladas en el Plata, Australia o Nueva Zelandia por el respectivo capital local o el británico, dependieron de las grandes compañías de navegación dueñas de estos navíos especiales. "La Frigorífica Uruguaya", en los albores de su fundación —1902—, ya había iniciado conversaciones con la "Mala Real" para tener bodegas [628]. Con posterioridad, la "Federal Steam Navigation Company" controló todos sus embarques [629]. Era esencial asegurarse de antemano la disponibilidad de bodegas. Estas escaseaban en la medida en que el desarrollo de la industria frigorífica era importante en el Plata. La construcción de barcos frigoríficos no seguía el mismo ritmo vertiginoso de la industria.

Además, los frigoríficos deseaban aprovechar los mejores momentos de la plaza consumidora británica y para ello era vital contar con barcos siempre disponibles. Al añadirse a la carne congelada la enfriada —desde 1907-1910 en volúmenes importantes—, el problema de las bodegas adquirió rasgos casi dramáticos. La carne enfriada no se conservaba más de 40 días, y como el viaje desde el Plata "al primer puerto inglés" duraba cerca de un mes [630], el navío debía estar pronto a recibir la mercadería en cuanto ésta estuviera preparada. Por ello las empresas frigoríficas optaron por realizar contratos de fletes "*...por cantidades definidas, para cubrir largos períodos... digamos uno a tres años; los exportadores tienen la obligación de exportar las cantidades especificadas en intervalos regulares, sea el mercado inglés bueno o malo, o pagar flete muerto...*", es decir, abonarlo aunque no se enviara la carga [631].

Sólo el gran capital estaba en condiciones, por tanto, de instalar un frigorífico moderno, comprar las haciendas mestizas que costaban más que las criollas, y luego asegurarse las bodegas en los navíos. Todas estas condiciones las reunía el trust de la carne con sede en Chicago; ni siquiera los británicos en la Argentina y el Uruguay pudieron enfrentarse con éxito a él. Por ello es que en los "pools" de los frigoríficos platenses la operación inicial era el reparto de las bodegas de acuerdo a la fuerza de cada empresa —es decir, su capital—, acuerdo denominado gráficamente, "conferencia de fletes".

Por cierto que todo esto estaba fuera del alcance del capital local rioplatense, en particular por las modalidades de inversión que éste había asumido, hostiles a todo riesgo, y también por la especie aquí más abundante: el vacuno. En Nueva Zelandia la dedicación al ovino —especie menor, de fácil manejo y congelamiento—, permitió la instalación de frigoríficos pequeños, relativamente controlados por los hacendados proveedores. La vitalidad del capitalismo rural neozelandés combinada con este rasgo técnico derivado de su peculiar ganadería, permitió a esas islas escapar en cierta medida al capital extranjero. Era el Plata, región de la gran ganadería bovina y la estructura mental "arcaizante" de sus hombres ricos, la tierra ideal para que la nueva industria cayera en manos del capital extranjero.

Dirá un agudo observador inglés en 1912: *"El productor en Argentina, es decir, el criador, no tiene intervención directa en el tráfico de carne congelada. Vende su ganado gordo para los frigoríficos y allí termina. Pero en Australia y Nueva Zelandia, el criador, ya consigne o venda en el lugar, toma un agudo y personal interés en todas las etapas a través de las cuales pasa la carne. Sigue el cuerpo congelado desde las plantas al mercado y ha tratado de dominar la técnica del tráfico. [En el Río de la Plata, en cambio], la industria del frío ha sido ayudada por la cooperación de los ricos estancieros que crían ganados aptos, hombres que están contentos con vender y no molestar a las compañías con ninguna intervención..."* [632].

* * *

Por esta y otras circunstancias, los hacendados, en particular los criadores, quedaron indefensos ante la nueva industria.

El gran capital requerido para el manejo del negocio de las carnes bovinas en todas sus fases (compra de la hacienda, industrialización, transporte, comercialización) colocó a los frigoríficos en escasas manos. De ello derivó el monopolio.

No era, empero, la única razón que lo alentaba.

Los frigoríficos, a diferencia de los saladeros, podían faenar toda la producción del país porque contaban con el ilimitado mercado europeo. Su capacidad era incomparablemente mayor que la de la vieja industria, siempre circunscripta a los azarosos y difíciles mercados brasileño y cubano. El consumo de Montevideo, que actuó antes como freno de las "ligas saladeriles" por su volumen de compras y capacidad para abonar elevados precios al mejor ganado, ya no podía hacer nada frente a la demanda colosal de los frigoríficos, la que, para peor, se centraba ahora sobre los novillos de óptima calidad. A la inversa de lo ocurrido durante el reinado del saladero, con los frigoríficos *"...la carne para consumo interno era habitualmente entre muy buena y media. La mejor carne se enviaba al extranjero: un bife de costilla inglés procedía de un ganado sustancialmente mejor que el "bife de chorizo" local"* [633]. Esto también proporcionaría en el futuro a las empresas frigoríficas una capacidad de maniobra en el mercado de haciendas incomparablemente más elevada que la jamás go-

zada por ninguna coalición saladeril. En realidad, el mercado interno ya no podía pagar lo que costaban los productos de alta mestización, invernados en los espléndidos campos de Soriano o Florida. Sólo existía un destinatario: el consumidor inglés. Pero para llegar a él, los hacendados criadores deberían pasar primero por las "horcas caudinas" de los invernadores, y luego, por las más severas de las compañías frigoríficas [634].

Por fin, otra circunstancia favoreció al monopolio: la distancia creciente entre consumidor y productor, entre europeos y criadores rioplatenses.

Esa distancia no sólo era mayor que antes desde el punto de vista físico (los puertos brasileños se encontraban a 3 o 5 días de navegación y los europeos a 25 o 28) sino de distinta naturaleza.

En el viejo esquema de la industria saladeril, lo típico fue la cadena criador-saladerista-consignatario y minorista brasileño-consumidor.

El nuevo había añadido formas de intermediación imposibles de evitar dado el estado de nuestra ganadería y el del mercado británico: criador-invernador empresa ferroviaria-frigorífico-compañía naviera-consignatario-carnicero-consumidor (*).

Para el saladero, la invernada era una alternativa, para el frigorífico una necesidad. Para el primero el transporte no requería ciencia ni empresas especializadas; para el segundo era imprescindible la alta técnica en materia de navíos. El hacendado podía conocer el precio del tasajo en Río de Janeiro, información que publicaba casi a diario nuestra prensa. El criador uruguayo no tenía la más remota idea de cómo se formaba el precio de la carne en Londres, en qué proporción incidían el invernador, el industrial,la empresa naviera, y las comisiones que se cobraban en el gran mercado londinense de Smithfield.

El negocio frigorífico era complicado y a su lado parecía simple juego de niños el saladeril. Si los frigoríficos preferían comprar por su cuenta las novilladas, era posible que obtu-

(*) Nótese que de todo este circuito económico, sólo los dos primeros términos son uruguayos y los seis restantes norteamericanos y británicos.

vieran tarifas diferenciales de las empresas ferroviarias dado el gran volumen que manejaban (*). Para asegurarse un abasto de buenos ejemplares que respondiera a demandas específicas, los frigoríficos podían abonar precios muy elevados a los invernadores, y descargar ese gasto sobre las haciendas peor preparadas. Podían controlar la competencia (como nunca lograron hacerlo las "ligas saladeriles" pues alguno siempre escapaba de los acuerdos) mediante el uso de sus grandes capitales, y obligar a las empresas débiles a entrar en un reparto de bodegas que colocase a las fuertes en situación de absoluta superioridad. En Londres, las grandes empresas frigoríficas disponían de su propia red de carnicerías. Todo esto creaba una trama de intereses tan compleja que sólo el gran capital podía manejar, a la vez que sólo a él favorecía [635].

En síntesis, para escapar al monopolio, los estancieros deberían ahora fundar un establecimiento 15 o 20 veces más costoso que el saladero, comprar luego una flota frigorífica ya que la existente estaba controlada por las compañías extranjeras, y luego, negociar en Londres a través de una red de carnicerías propias, pues las existentes también estaban en manos del monopolio. Era tarea imposible en la concreta situación histórica que el país comenzó a vivir luego de 1911-1912. Cuando el Estado uruguayo enfrente en 1928 el problema y cree el "Frigorífico Nacional" fracasará, en parte, ante estos inconvenientes.

Existía, empero, una limitación a la omnipotencia del monopolio derivada de la índole de la explotación ganadera uruguaya: su carácter zafral. Methol Ferré ha señalado que este rasgo impidió al monopolio "*...realizar una política de precios expoliatoria, so pena de liquidar una producción necesaria*

(*) Otra consecuencia del triunfo frigorífico fue la concentración de las haciendas en Montevideo y la gradual desaparición del otro foco de la industria de carnes que durante toda la época saladeril hizo sombra a la capital: el litoral. Dados el trazado de nuestra red ferroviaria y el gigantismo de los primeros frigoríficos, la concentración en Montevideo se imponía. A la capital afluían todas las líneas férreas, en ella abundaba la mano de obra, ella era el único puerto que a partir de 1909 ofrecía posibilidades de carga directa desde sus muelles al barco frigorífico transatlántico. Esta concentración de la industria de carnes en Montevdeo a la vez que tuvo naturales influencias en la evolución demográfica nacional, favoreciendo a la capital en detrimento del interior, permitió un control más ajustado de los precios en la única Tablada de importancia.

y que debía renovarse de continuo. Este fenómeno limitó las maniobras del "pool" de la carne, aunque no significa que no las hubiera. Tenía empero que tener presente no matar a la gallina de los huevos de oro..." [636]. En efecto, aunque los frigoríficos pudieran faenar todo el año, se adaptaron al ritmo natural con que producía sus novillos la ganadería del país. No dejaba este hecho de ser una paradoja reveladora de nuestras debilidades, por cuanto el "ritmo zafral" era otra prueba de que los estancieros todavía practicaban un sistema de explotación "arcaico". Desde este ángulo, la rutina nos defendía. Pero ella, no debemos olvidarlo, también impedía el desarrollo global del medio rural.

3 — El momento en que recibimos al frigorífico y nuestra evolución futura

El mayor valor que la técnica asignó a los nuevos productos no era, en apariencia al menos, la única ganancia que el país podía obtener de los frigoríficos.

En teoría, el frigorífico, dada la demanda selecta a que hacía frente, exigía el mestizaje. Frigorífico y bovino criollo parecían términos incompatibles. En otras palabras, la nueva industria era el acicate para una transformación radical de la técnica de explotación imperante en la estancia primitiva. El mestizo debía ir acompañado de su complemento natural, la pradera mejorada. Esta le permitiría rendir lo que las cruzas convertían en un potencial que sólo el alimento diario y perfecto transformaría en realidad.

Esto, como hemos comprobado, no sucedió de acuerdo a tal esquema.

Las compañías frigoríficas extranjeras llegaron al país en un momento en que el mestizaje, aunque avanzado, estaba todavía lejos de satisfacer sus requerimientos teóricos. Llegaron a raíz de la pugna inter-imperial para interceptarse el paso y dominar el mercado productor de haciendas. Poco interesó en ese trienio 1912-1914 la calidad del ganado; luego, la demanda indiscriminada de los ejércitos aliados durante la Primera Guerra Mundial les permitió seguir utilizando nuestros "mestizones". Por supuesto que a largo plazo, esa demanda se volvería otra vez exigente, lo que había dejado de ser por fac-

tores externos al país y a la industria de carnes considerada en abstracto. En ese sentido operaría a favor del mestizaje.

En historia los modelos teóricos reciben siempre la corrección amarga de los hechos. Lo que se creyó era vehículo del cambio, consolidó también las arcaicas formas de tenencia de la tierra y a veces hasta de explotación. El renacer del vacuno que el frigorífico provocó sirvió sobre todo a sus dueños de siempre: los miembros de la clase alta rural. Los excelentes aunque diferenciales precios que abonó por cualquier clase de ganados desde 1912 hasta 1919, fortalecieron a los defensores del statu-quo ganadero. El frigorífico no enfrentó a los ganaderos uruguayos al mismo dilema de hierro que presentó a los argentinos: modificarse o desaparecer. Por las circunstancias anotadas, nuestros hacendados tuvieron suficiente tiempo como para cambiar con lentitud lo que de otra forma hubieran debido efectuar con brusquedad. Esa lentitud les permitió mantener intactos los rasgos más visibles de su sistema de explotación, la sobrevaloración del ganado y el culto a la tierra, la estricta separación entre ganadería y agricultura. El problema de la mejor alimentación de los mestizos se solucionó, por ejemplo, manteniendo el "establishment" ganadero tradicional. Unos pocos, los que gozaban del privilegio de poseer las mejores praderas naturales del país, se convirtieron en invernadores de la gran masa de criadores. En verdad, el sistema demostró una notable permeabilidad para adaptarse gradualmente a la nueva industria sin cambiar en absoluto sus bases. En este sentido, sufrió un rudo golpe la esperanza que el batllismo y los estancieros "progresistas" cifraron en el frigorífico, al que habían convertido en sinónimo de "civilización", es decir, en elemento modificador de la estructura económica y social rural.

El país se enriquecía, el ganado criollo tendía a desaparecer... y el viejo orden rural se mantenía, y hasta consolidaba alguno de sus rasgos negativos: el poder económico en pocas manos, las de los grandes propietarios, las de los invernadores.

* * *

Fue una singular paradoja el que durante la segunda presidencia de Batlle y Ordoñez haya ocurrido la extranjerización de la principal industria del país, la de carnes, y la formación

de uno de los monopolios más peligrosos para la economía nacional.

Mientras el batllismo combatía al "empresismo británico", negaba privilegios a la "Liebig's Extract of Meat Co. Ltd." que nos trataba, según las palabras de su líder, como una "factoría", iniciaba la lucha contra los monopolios extranjeros que controlaban los servicios públicos y los seguros, sordamente la primera industria uruguaya se concentraba y desnacionalizaba.

En verdad, evolución económica y política se influían mutuamente, contrariándose en algunas oportunidades y aunándose en otras.

El enriquecimiento del país provocado por los buenos precios de sus rubros exportables alimentó al batllismo. Este estaba construyendo con lentitud pero también con perseverancia, un mecanismo fiscal que redistribuía algo del formidable ingreso proporcionado por la ganadería entre los restantes sectores económicos de la nación. Ese modelo impositivo nuevo, y otros canales más tradicionales —la quita del sector mercantil al rural—, permitían que diversos y nuevos grupos sociales gozaran de mayor bienestar. También se ambientó en ese contexto de prosperidad el intervencionismo estatal: eran las prósperas finanzas las que permitieron las nacionalizaciones del período y los nuevos entes industriales a cargo del Estado (Bancos de Seguros e Hipotecario, estatización y fortalecimiento del Banco de la República, Usinas Eléctricas y Ferrocarriles del Estado, etc.).

Pero también sucedería, a largo plazo, que el enriquecimiento contribuiría a frenar al batllismo.

La nación que Batlle recibió en 1911 poseía algunos rasgos que, sin duda, no desagradaban al novel presidente, si es que los advirtió: la clase media rural era poderosa luego de 20 años de excelentes cotizaciones para su principal producto, la lana, y había llegado, a través de vicisitudes ligadas a la evolución económica y política, a controlar la mitad del suelo explotable del país, según lo revelara el Censo de 1908. La industria de carnes, aunque rudimentaria, estaba en manos del capital nacional, y su clásica dispersión impedía la expoliación del sector productor. Los mercados exteriores del Uruguay eran variados: Francia, Alemania, Bélgica, Estados Unidos, Gran Bretaña, Brasil, Cuba. Ninguna de estas naciones controlaba

la exportación nacional. La evidente dependencia financiera de Londres hallaba cierta compensación en esos otros lazos que el comercio de cueros, lana y tasajo establecía con América y Europa continental. La pugna inter-imperial, por fin, entre Alemania, Gran Bretaña, Francia y los Estados Unidos, nos permitía cierto juego, un especular con la Bolsa de París cuando la City se tornaba demasiado exigente.

El país que Batlle dejó de gobernar directamente en 1915, apuntaba a muy otros destinos económicos. La valorización de la carne bovina dio más poder a quienes la poseían: los miembros de la clase alta rural. Incluso favoreció más a aquellos usufructuarios de un bien que no habían hecho nada por crear, según la teoría oficial del batllismo georgista: los invernadores que monopolizaban las mejores praderas naturales. El centro económico rural al desplazarse de la lana a la carne vacuna, en otras palabras, fortaleció a los enemigos naturales del batllismo: los grandes terratenientes.

La industria de carnes estaba en manos del capital extranjero y éste tendía al monopolio y la expoliación de los productores y del país.

Los mercados exteriores estaban sufriendo una peligrosa simplificación que nos tornaba dependientes de uno solo: el británico. Ese era el resultado lógico de sustituir el tasajo por las carnes congeladas.

El mundo de las finanzas, en medio de la Primera Guerra Mundial, quedó también reducido a un único gran prestamista: Estados Unidos.

En síntesis: la evolución económica contribuyó a frenar el impulso que ella misma había enmarcado (no creado, entiéndase bien): el batllismo.

Sección III
LA SOCIEDAD GANADERA

PARTE I
DISTRIBUCION DE LA TIERRA Y CLASES SOCIALES

Capítulo I
Formas dominantes de la propiedad de la tierra

1 — El Censo de 1908 y la distribución de la tierra

El 12 de octubre de 1908 el gobierno del presidente Claudio Williman procedió a realizar el tercer censo nacional. Desde 1860, en que se había efectuado el último, los informes de las Direcciones de Estadísticas y Avaluaciones sólo permitían formular hipótesis aproximativas sobre el número de habitantes, sus ocupaciones, el de las propiedades, su extensión, y la nacionalidad de los felices dueños del territorio nacional.

El Censo de 1908 procuró superar tal deficiencia. Muy completo en cuanto a población y sus características principales, asombrosamente detallista para describir las relaciones entre la nacionalidad de los propietarios rurales y los ganados que poseían, pecó, en cambio, por parco en un aspecto clave: la distribución de la propiedad de la tierra. Timidez tanto más curiosa cuanto que desde un mes antes el diario del gobierno, "El Día", señaló lo "*...interesante que sería poseer medios informativos respecto a la división de la propiedad en nuestro país, dato directamente vinculado con el problema rural y aún social*" [637]. Esta recomendación que de seguro provenía de la pluma un tanto radical de Domingo Arena, no fue tenida en cuenta. Tal vez temiendo la declaración falsa, por confianza en el futuro Catastro o tal vez para no levantar resistencias entre los grandes propietarios ya algo ansiosos por las críticas frecuentes que a su "arcaísmo" y al latifundio se

hacían desde las tiendas gubernamentales, lo cierto es que el Censo de 1908 sólo nos revela el número de predios existentes en el ámbito rural, 43.874, así como cuántos de ellos se ubicaban en cada uno de los tramos que el censor imaginó para detectar algo de la realidad:

Número de predios	Extensión en hectáreas
5.899	0,1 a 10
11.240	10 a 50
7.294	51 a 100
8.445	101 a 300
3.416	301 a 500
3.514	501 a 1000
2.390	1001 a 2500
425	2501 a 2750
500	2751 a 5000
191	5001 a 7500
163	7501 a 10000
40	10001 a 12500
61	12501 a 25000
11	más de 25000

Ateniéndose a esta información se podía decir, por ejemplo, que los 1.381 predios mayores de 2.501 hectáreas —extensión mínima del latifundio según fuentes de época— representaban el 0,13 % de la población nacional[638], suponiendo que cada predio tuviera un solo propietario.

Surgían, empero, dos preguntas: ¿el número de predios correspondía al de propietarios? Por lo que sabemos, casi todos los grandes estancieros poseyeron más de un establecimiento, a menudo varios esparcidos por los departamentos del territorio nacional. Esta pregunta, en el estado actual de la investigación, no tiene respuesta. Se puede sostener, con lógica, que el número de propietarios debió ser inferior al de predios, pues fue corriente que el latifundista criador en Cerro Largo o Paysandú, tuviera otro establecimiento de cría en Durazno, otro de invernada en Soriano o Florida, y a veces una cabaña en Canelones o Lavalleja. Pero poco se puede cuantificar en este plano. El "Album Pur-Sang", donde se hallan descriptas las más grandes estancias del país hacia 1916-1917, recopila un total de 177 firmas rurales que explotaban extensiones mayores de 3.000 hectáreas. De esas 177, el 37 %, o

sea 66, poseía más de una gran estancia. Si esta proporción se hubiera mantenido con todos los latifundistas del país, la concentración de la propiedad sería mayor a la hallada analizando las poco explícitas cifras del Censo de 1908. Por otra parte, ¿cuántos predios eran propiedad de más de un titular? Aunque a principios del siglo XX sociedades anónimas y compañías estuvieran menos difundidas que en el momento actual y predominara la titularidad personal, también existieron estas formas de propiedad compartida.

La segunda pregunta es todavía más esencial: ¿qué porcentaje de la superficie censada ocupaban los predios pequeños —de 0,1 a 100 hectáreas—, los medianos, de 101 a 2.500 hectáreas, y los grandes, más de 2.501 hectáreas? Esa fue la respuesta que "El Día" deseó que el Censo diese y que las autoridades encargadas de hacerlo no proporcionaron, al menos al público.

Es imprescindible contestarla, aunque sea aproximadamente, pues de otra manera el conocimiento sobre la distribución de la propiedad entre las clases sociales rurales se angosta demasiado. Sirve de muy poco saber que, de acuerdo al cuadro anterior proporcionado por los censores, los predios menores de 100 hectáreas eran el 55,68 % del total de predios y los mayores de 2.501 hectáreas sólo alcanzaban a ser el 3,17 %, si desconocemos las superficies respectivas que ocupaban. Aunque fuera contra la lógica histórica, podría llegar a pensarse —siguiendo este ejemplo—, que la pequeña propiedad ocupaba tal vez un 20 o un 30 % del territorio nacional, y la grande un escaso 10 o 15 %.

Criterios interpretativos prudentes, siempre y cuando se cotejen con fuentes de época, pueden brindar una respuesta a esta interrogante fundamental. Los hemos intentado utilizando varias fórmulas. De seguro ninguna de ellas escapará a la crítica, y por desgracia tampoco ninguna revelará la verdad matemática absoluta; se trata, entonces, de manejar los cuadros que siguen como meras aproximaciones cuantitativas. Pero si esas aproximaciones coinciden, a pesar de partirse de puntos de vista diferentes, y a la vez no muestran mayores disonancias con otros cálculos de época, merecen ser tomadas como un reflejo no demasiado deformante de la realidad.

En el Cuadro I, partimos de un razonamiento primario pero acorde con los únicos datos conocidos: número de pre-

dios en cada tramo de extensión. Hemos supuesto que los fundos tenían una extensión igual a la mitad de los márgenes máximo y mínimo de cada tramo. Así, por ejemplo, la superficie media de los predios ubicados en la categoría de 0,1 a 10 hectáreas, sería de 5. Luego multiplicamos esa extensión por el número de predios censados en cada tramo. El resultado final reveló las fallas de este procedimiento, pues sumadas las superficies obtenidas, excedieron en un 6 % (algo más de 1 millón de hectáreas) al total censado (17.177.000 hectáreas). Ante ello, optamos por rebajar ese 6 % a cada uno de los tramos. El resultado final fue el siguiente:

CUADRO I

Datos del Censo de 1908 Nº de predios	% dentro total predios	Estimación % superficie ocupada dentro del total censado
24.433 de 0,1 a 100 hás.	55,68	4,94
17.765 de 101 a 2.500 hás.	40,5	53,9
1.391 de más de 2.501 hás.	3,17	41,1

El Cuadro II refleja otro punto de vista por el cual buscamos eliminar los defectos más notorios del primer intento. De acuerdo a un criterio que nos fue aconsejado por ex-integrantes del Instituto de Economía dependiente de la Facultad de Ciencias Económicas, hemos supuesto que como el número de predios existentes en 1908 comprendido entre los tramos 51-100, 101-300, 301-500, 501-1.000 y 1.001-2.500 hectáreas, era similar al existente en el Censo de 1961, la superficie media también sería parecida. Aplicamos a estos tramos, pues, esa superficie media, y la multiplicamos otra vez por el número de predios revelado por el Censo de 1908. En los extremos de la escala, en cambio, seguimos utilizando la media matemática ya usada en el Cuadro I. Era imposible uniformar los criterios. La diferencia en el número de predios menores de 50 hectáreas entre los dos Censos era muy grande, como que estaba revelando la pulverización del minifundio. En cuanto a la gran propiedad (los tramos superiores a las 2.501 hectáreas), también existían diferencias aunque no de tanta entidad. No se nos escapa lo discutible de todas las cifras así lo-

gradas, pero como ellas, luego de sumadas, no diferían sensiblemente de la superficie censada en 1908, este criterio pareció reflejar mejor la realidad que el del Cuadro I.

CUADRO II

Datos del Censo de 1908 Nº de predios	% dentro total predios	Estimación % superficie ocupada dentro del total censado
24.433 de 0,1 a 100 hás.	55,68	5,05
17.765 de 101 a 2.500 hás.	40,5	51,65
1.391 de más de 2.501 hás.	3,17	43,24

Los Cuadros I y II no difieren sustancialmente. Según ellos, la pequeña propiedad ocupó un 5 % aproximado de la superficie censada; la mediana entre 52 y 54 %; la grande, entre 41 y 43 %. Estos porcentajes se ven corroborados por una luminosa fuente de época.

En 1913, en la Revista del Ministerio de Industrias, el ingeniero agrónomo Miguel Ieudikow, ayudante técnico de una de las estaciones agronómicas recién creadas por Batlle y Eduardo Acevedo, publicó un cuadro en que aparecían las superficies ocupadas por los predios del Censo de 1908[639]. Desconocemos en qué documentación o razonamiento se basó este estudioso y gran conocedor del medio rural para elaborar sus porcentajes. El Cuadro III revela los resultados que obtuvo (*):

CUADRO III

Datos del Censo de 1908 Nº predios	% dentro total predios	Estimación de M. Ieudikow Sup. ocupada en hectáreas	% dentro del total superficie censada
24.433 de 0,1 a 100 h.	55,58	860.000	4,88
17.765 de 101 a 2.500 h.	40,5	9.250.000	52,53
1.391 de más de 2.501 h.	3,17	7.500.000	42,59

(*) En la exposición del ing. agr. Miguel Ieudikow se deslizaron algunos errores tipográficos que pudimos corregir teniendo en cuenta los mismos datos que se hallan en el artículo. Así, asignóse a los predios comprendidos entre 2.501 y 5.000 hectáreas, una superficie de 4 millones de hectáreas, cuando, de acuerdo al porcentaje que el autor les adjudica en el total de la superficie censada, 17, esa superficie era de 3 millones de hectáreas.

En 1918, Martín C. Martínez publicó un libro en el cual pretendía rebatir al "georgismo" dominante en el partido gubernamental [640]. Sostuvo que el latifundio, aunque existía, estaba en vías de desaparecer por la subdivisión territorial que las leyes de la herencia provocaban. Era, por tanto, signo de un "radicalismo" demagógico e irreal atacarlo como lo hacía el batllismo. Basándose en datos proporcionados por el Director de Avaluaciones, Senén M. Rodríguez, y otros derivados del empadronamiento concluido entre 1912 y 1914, Martínez realizó un cuadro referente a la distribución de la propiedad de la tierra hacia 1915.

Dividió las propiedades en 7 clases. Transcribimos su criterio por revelar la opinión de los contemporáneos sobre lo que era para ellos el minifundio, la propiedad media y el latifundio: *"...hasta 10 hectáreas, muestra propiedad mínima; de 10 a 100 hectáreas, propiedad principalmente agrícola; de 100 a 300, correspondiente a granjas y a pequeñas explotaciones ganaderas; de 300 a 1.000, donde se sitúan los establecimientos de campo todavía medianos; de 1.000 a 2.000, propiedad ganadera ya importante; de 2.000 a 5.000, la gran propiedad; y de 5.000 hectáreas arriba la muy grande, la que vulgarmente llaman latifundios"*.

Si empleamos el mismo criterio distributivo que en los cuadros precedentes, la distribución de la propiedad hacia 1915 sería la siguiente:

CUADRO IV

	Datos de Martín C. Martínez hacia 1915		
Nº predios	% dentro total predios	Sup. ocupada en hectáreas	% dentro del total superficie ocupada
35.984 de 0,1 a 100 h.	61,48	1.549.000	8,79
21.033 de 101 a 2.000 h.	35,94	9.077.000	51,67
1.513 de más de 2.000 h.	3,58	6.945.000	39,52

Si confiamos, y comparamos las dos fuentes contemporáneas, M. Ieudikow y M. C. Martínez, entre 1908 y 1915 hubo un enorme avance de los pequeños predios, los correspondientes a la explotación agrícola, avance que significó fortalecimiento y no atomización, ya que mientras el número de predios creció un 46 %, la superficie ocupada casi lo hizo un

80 %. Se fraccionó, en cambio, la mediana propiedad, pues ocupando similar superficie que en 1908, el número de predios aumentó un 18 %. La gran propiedad marcó una tendencia parecida: mientras el número de predios creció un 8 %, la superficie ocupada descendió un 3 %. Incluso la evolución de la gran propiedad hacia su fraccionamiento pudo haber sido mayor que la anotada, pues debemos tener en cuenta que mientras para Ieudikow eran los predios mayores de 2.501 hectáreas los que ocupaban el 42,59 % del territorio, para M. C. Martínez eran los mayores de 2.000 hectáreas los que ocupaban el 39,52 %. Si conociéramos cuál era la superficie ocupada por los predios situados en el tramo 2.001 a 2.500 hectáreas, la disminución del área dominada por la gran propiedad sería todavía mayor.

Pero no es posible aventurar conclusiones en el estado actual de la investigación histórica. Los datos de M. C. Martínez pueden revelar una tendencia, como estar viciados por lo que el propio político intentó demostrar: el decrecimiento del latifundio en el país. La explotación granjera y el tambo pueden estar en el origen del crecimiento de los establecimientos menores de 100 hectáreas. Fue en esos años que se consolidó la cuenca lechera en los alrededores del departamento de Montevideo, así como también se fraccionaron, para el trabajo agrícola, cerca de 100.000 hectáreas poseídas por las sociedades anónimas inglesas en el departamento de Colonia. Esto solo, podría ayudar a explicar la casi duplicación del área ocupada por la pequeña propiedad. En cuanto a lo sucedido con el latifundio, cualquier conclusión es aventurada. Lo real es que, aún para uno de los que mejor lo defendieron de los ataques batllistas, la gran propiedad ocupaba casi el 40 % de la superficie explotada en el país hacia 1915.

2 — La sociedad rural pluralista

Los cuatro cuadros presentados coinciden, eso es lo fundamental, en sus líneas generales. Para 1908, el I, II y III asignan a la pequeña propiedad —inferior a 100 hectáreas— el 4,94, el 5,05 y el 4,88 %, respectivamente, de la superficie censada. En 1915, M. C. Martínez estimó que estos predios ocupaban el 8,79 %. En este único caso la discrepancia es de

cierta entidad, pero también difieren las fuentes y los años considerados. Queda, sin embargo, en claro, que siendo esos predios el 55,68 % o el 61,48 % del total, el área fluctuaba alrededor del 5 u 8 % de la superficie nacional.

La propiedad mediana, entre 101 y 2.000 o 2.500 hectáreas, ofrece concordancias mayores. Por los cuadros I, II y III, los predios entre 101 y 2.500 hectáreas, ocupaban el 53,9, el 51,65 y el 52,53 % respectivamente, del área censada. Para M. C. Martínez eran los predios entre 101 y 2.000 hectáreas los que ocupaban el 51,67 %. Es decir, que el 40,5 o 35,94 % de los predios ocupó la mitad del país.

La gran propiedad, mayor de 2.000 o 2.501 hectáreas, también queda de relieve. Por los cuadros I, II y III, los predios mayores a las 2.501 hectáreas, ocupaban el 41,1, el 43,24 y el 42,59 % respectivamente, del área censada. Para M. C. Martínez, eran los mayores de 2.000 hectáreas los que ocupaban el 39,52 %. Siendo el 3,17 o el 3,58 % del total de predios, **dominaron el 40 % del suelo. Pero...** una cosa son predios y otra propietarios, no debe olvidarse. Sabemos que los grandes propietarios poseían con frecuencia más de un predio, hecho que, empero, no podemos cuantificar. Ese 40 % debe, por tanto, considerarse el porcentaje mínimo poseido por los latifundistas en la realidad histórica concreta de 1908 o 1915.

En síntesis, no parece aventurado concluir que al país se lo repartían casi en partes iguales entre los medianos y los grandes propietarios. El minifundio, que ocupó una superficie deleznable, agrupó en cambio a más del 50 % de los que se denominaban "propietarios rurales". El desequilibrio era notorio. Pero también saltaba a la vista un rasgo insospechado: la relativa importancia de la clase media rural: cerca de 20 mil propietarios poseían el 50 % de la campaña. El peso de los latifundistas, sin embargo, seguía siendo inmenso: 1.400 personas controlaban la otra mitad del Uruguay.

La sociedad rural, en otras palabras, era múltiple. Los partidos políticos que no tomaran en cuenta su complejidad y la juzgaran como un todo, olvidando a la clase media, por ejemplo, cometerían un grave error que podría tener inesperadas repercusiones sociales, económicas y también políticas. A menudo —como observaremos en futuros trabajos— el batllismo optó por posiciones simplistas en las que se advertía un desconocimiento de la pluralidad de clases en la campaña.

Este puralismo queda mejor manifestado si recurrimos a la clasificación de M. C. Martínez, con ciertas adaptaciones para adecuarla a los tramos que ofrece el Censo de 1908. La propiedad "mínima", inferior a 10 hectáreas; la comprendida entre 10 y 100 hectáreas, "predominantemente agrícola"; la ubicada entre las 101 y 500 hectáreas, compuesta de "granjas y pequeñas explotaciones ganaderas"; la comprendida entre 501 y 1.000 hectáreas, "establecimientos de campo todavía medianos"; de 1.001 a 2.500 hectáreas, "propiedad ganadera ya importante"; de 2.501 a 5.000 hectáreas, "gran propiedad", y de 5.000 hectáreas en adelante: "lo que vulgarmente llaman latifundios". De acuerdo a los tres primeros cuadros que corresponden a diferentes interpretaciones de los resultados del Censo de 1908, resultaría la siguiente división del territorio nacional:

Grupos sociales	% predios	Cuadro I % sup. ocup.	Cuadro II % sup. ocup.	Cuadro III % sup. ocup.
Minifundistas y pequeños agricultores:				
Hasta 10 hás.: propiedad "mínima":	13,45	0,14	0,15	0,227
10 a 100 hás.: propiedad "agrícola":	42,23	4,8	4,9	4,66
Clase media rural de agricultores y ganaderos:				
De 101 a 500 hás.: "Granjas y pequeñas explotaciones ganaderas":	27,04	16,6	16,4	17
De 501 a 1.000 hás.: "establecimientos de campo todavía medianos":	8,01	14,4	14,1	14,2
De 1.001 a 2.500 hás.: "propiedad ganadera ya importante":	5,45	22,9	21,2	21,3
Grandes propietarios o latifundistas:				
De 2.501 a 5.000 hás. "gran propiedad":	2,11	16,7	17,5	17
De 5.001 hás. en adelante: "latifundios":	1,06	24,4	25,7	25,6

Como se habrá advertido, las diferencias entre los porcentajes de superficie ocupada no son significativas, nueva prueba de que estos cuadros revelan tendencias reales de la propiedad en 1908.

Dentro de la pequeña propiedad hay un tramo —los predios menores de 10 hectáreas— de miseria si el régimen de explotación predominante era la agricultura cerealera o la ganadería extensiva. Sólo un mínimo porcentaje de esos fundos, dedicados a la viña o los frutales y verduras en Montevideo y sus cercanías, podía escapar a esta tipificación. El minifundio absoluto agrupaba a 5.899 predios, el 13,45 % del total y sólo ocupaba del 0,14 al 0,23 % de la tierra censada. El otro tramo, de 10 a 100 hectáreas, podía mantener con ciertas dificultades a una familia de agricultores en Canelones o Colonia, pero como también existían esos predios en zonas ganaderas, muchos de ellos eran, de hecho, minifundios ganaderos. Podía ser para estos propietarios la vida más fácil que para los que poseían menos de 10 hectáreas y de hecho lo era para los que dinamizaban el predio con la vid, la huerta o la lechería. Pero la gran masa, practicantes del cultivo cerealero, tenían bajos ingresos. Eran 18.534 predios, el 42,23 % del total y sólo ocupaban del 4,6 al 4,9 % de la tierra censada.

La clase media rural ofrecía un cuadro complejo y matizado. Los tres tramos en que la hemos dividido, utilizando el criterio de M. C. Martínez, muestran muy diversas situaciones sociales y económicas, aunque de seguro dos rasgos en común: el predominio de la explotación ganadera sobre la agrícola, y el bienestar creciente a medida que se avanzaba por esos tramos.

De 101 a 500 hectáreas, "granjas y pequeñas explotaciones ganaderas" dedicadas de preferencia al ovino o al tambo, daban vida a 11.861 predios, el 27,04 % del total. Ellos ocupaban del 16,4 al 17 % del suelo nacional. Eran el estrato inferior de la clase media rural.

De 501 a 1.000 hectáreas funcionaban los establecimientos que ya permitían la dedicación exclusiva a la ganadería tradicional, con elevado porcentaje de ovinos. Eran los fundos típicamente "medianos" en la acepción contemporánea. Agrupaban a 3.514 predios, el 8,01 % del total, y ocupaban el 14 % del territorio censado. Este fue el núcleo de la clase media rural.

De 1.001 a 2.500 hectáreas la propiedad era sólo ganadera y "ya importante". Seguíase poniendo el acento más en el ovino que en el vacuno pero el área permitía cambiar esa orientación con rapidez si se acercaba al máximo. Esos fundos constituian la parte más rica de la clase media; eran 2.390 predios, el 5,45 % del total, y ocupaban del 21,2 al 22,9 % de la superficie censada.

La clase alta rural era más homogénea. La ganadería reinaba absolutamente, y el vacuno predominaba sobre el ovino. Los predios situados en el tramo 2.501 a 5.000 hectáreas eran 925, el 2,11 % del total y ocupaban del 16,7 al 17,5 % de la superficie censada; los mayores de 5.000 hectáreas eran solamente el 1,06 % del total pero ocupaban el 25 % del país. Los contemporáneos fueron concientes de su peso económico, social y político. En 1908, "El Día" manifestó que hacia 1905 "la investigación privada" había confeccionado una lista de los principales latifundistas del país. Ellos eran 264 y poseían 3.193.000 hectáreas en estancias superiores a las 5.000 hectáreas, es decir el 20 % del área explotable. El Censo de 1908 reveló que el número de predios mayores de 5.000 hectáreas era más elevado todavía, pero esa "investigación particular" tuvo un mérito singular: no mencionó predios, sino propietarios. Ya no eran 466 predios los que ocupaban 1/4 del país, sino 265 propietarios los que controlaban 1/5 parte de la nación. Y si la estadística se reducía a los poseedores de 10.000 hectáreas "*...para arriba, llegaremos a la conclusión de que 119 personas ocupan la octava parte del territorio de los 17 departamentos rurales de la República*"[641] (*).

En 1910, desde el diario "El Tiempo", Víctor Pérez Petit y Gabriel Terra, señalaron que si 1/6 del suelo de Gran Bretaña estaba en poder de 91 personas "*...ese mismo número de propietarios posee la décima del Uruguay. El 20 % de la propiedad rural está entre nosotros en poder de 240 personas solamente... y poco más de mil personas poseen la mitad del territorio*"[642]. Esas apreciaciones prueban la relativa exactitud

(*) En esa información desgraciadamente sólo figuraban los nombres de algunos de los más fuertes propietarios: José María Rodríguez, la sucesión N. Amaro, Pedro Etchegaray, Luis Ignacio García, Elena Heber de Gallinal, Arturo Heber Jackson, Antonio M. Pereira, M. G. Gutierrez, Liebig's Extract of Meat Co. Ltd., y A. Netto de Mattos.

de nuestras cifras, así como la preocupación contemporánea ante la concentración de la propiedad. Débese advertir que ni los redactores ni el diario podían ser acusados, como "El Día", de "radicales".

El último testimonio que presentamos es el más insospechable por provenir de Martín C. Martínez, quien precisamente deseaba demostrar el peso decreciente del latifundio. Refiriéndose a sus datos de 1915 no pudo menos que decir, con honestidad intelectual que le honraba: *"La quinta parte del país es, pues, el dominio de la muy grande propiedad; y no hay que disimular que es todavía una proporción considerable. Impresiona que 393 propiedades, que no alcanzan, con mucho, al uno por ciento de las empadronadas, absorben tres y medio millones de hectáreas.* **Suponiendo** [subrayado nuestro] *que cada propiedad correspondiese a un propietario distinto y dándole 5 personas por familia, dos mil personas son dueñas del 20 % de las tierras. Si se juntan todas las propiedades arriba de 2.000 hectáreas, tendríamos que 1.513 familias, o sea 7.500 personas, siempre en la misma proporción de 5 por familia... poseen 6.944.750 hectáreas, vale decir, el 40 % de la propiedad rural...".*

"En frente —añadía— *está el 60 % del territorio dividido y subdividido en 57.017 propiedades... de las cuales sólo 1.988 pasan de 1.000 hectáreas y el resto, o sean 55.029, son propiedades inferiores a esta última fracción, tipo menos que mediano del establecimiento ganadero, en tanto que no se transformen los medios de explotación"* [643].

Precisamente, de eso se trataba, de que estaban "en frente", al menos desde un punto de vista objetivo. El minifundio y la clase media rural "enfrentados a la clase alta". Ella los cercaba, absorbía o utilizaba, y les impedía fortalecerse como grupo social y económico. Pero razones objetivas, como el historiador sabe muy bien, no son siempre sentidas como tales. Desde otro ángulo, todos los propietarios rurales —tuviesen la extensión que tuviesen— podían sentirse "enfrentados" a los que nada tenían. ¿Cuál de las dos oposiciones pesaría más? Todo dependería, en última instancia, de la mentalidad dominante en esa campaña conservadora y "arcaica" y de los ataques que recibiera "la propiedad" desde otros grupos sociales. Si no se hacían distingos, todos, pequeños, medianos y grandes, se sentirían solidarios.

La sociedad rural no era homogénea, era pluralista. Si a los dueños de la tierra incorporamos los trabajadores o peones, se añade otro factor. Los rasgos del proletariado ganadero —que analizamos en el Tomo IV y sobre los que volveremos—, no lo tornaron apto para protagonizarse a sí mismo de manera que, escasos en número y débiles en conciencia de grupo, contaban muy poco como factor de poder. Una política rural renovadora debía, por tanto, tener en cuenta el pluralismo del grupo poseedor de la tierra. De otra forma corría el riesgo de unir a todos los propietarios en contra suya. Si el batllismo no se apoyaba en la clase media rural, fracasaría. Ella era su aliado natural. Pero la historia no siempre se desarrolla por cauces naturales y previsibles. Entre el hombre y la realidad, se interpone la imagen más o menos fiel que el hombre tiene de esa realidad que desea modificar.

Capítulo II
¿Cristalización o movilidad de la clase alta rural?

1 — Del latifundio colonial al de principios del siglo XX

Hacia 1815, cuando Artigas dictó el "Reglamento Provisorio de la Provincia Oriental para el fomento de su campaña y seguridad de sus hacendados", unas 100 familias poseían en inmensos fundos, aproximadamente el 60 o 70 % del actual territorio nacional [644].

A principios del siglo XX la situación era otra; habían ocurrido cambios. Se explican, en parte, por las modificaciones acaecidas en el régimen de explotación y los mercados exteriores. Trabajando sin alambrados y exportando cueros, únicamente era rentable la gran estancia. Artigas repartió "a los más infelices" suertes de 7.500 hectáreas, y sólo dejaban espléndidas utilidades las mayores de 50 o 100.000 hectáreas. Vendiendo la carne como tasajo, cercándose los campos e incorporándose el ovino, la explotación mediana —de 500 a 2.500 hectáreas— alcanzó viabilidad. Fue la transformación señalada en último término —el lanar—, la que determinó, como hemos comprobado en el Tomo I de esta obra, ese florecimiento de la clase media rural, el único grupo capaz, económica y socialmente, de restarle entidad al latifundio. El triunfo del ovino en la década 1860-1870, vinculado a la demanda externa, está en el origen de esa sociedad rural plural que hemos descripto utilizando los datos del Censo de 1908.

También nuestra agitada vida política tuvo su parte de responsabilidad en la declinación del latifundio. Aunque luego de Artigas no exista de parte del equipo dirigente ninguna política consciente para erradicar la gran propiedad (si olvidamos por un momento el fallido intento de la generación de 1890 relatado en el tomo II), es evidente que las luchas civiles no sólo hicieron cambiar de mano más de una vez la ti-

tularidad del inmenso fundo sino que contribuyeron a arruinarlo. En este sentido, la indefinición de la propiedad de la tierra, y la ganadería extensiva que condenaba a la desocupación a la masa rural, alimentaron las divisas, pero en un proceso de interacción corriente en historia, esas divisas a la vez influyeron para parcelar o destruir el latifundio de origen colonial. Los caudillos, siempre inorgánicamente y a menudo con puros objetivos políticos, repartieron estancias porque era una forma de asegurarse hueste y fidelidad.

Todas estas causas no bastaron, sin embargo, para eliminar la gran propiedad. En buena medida el sistema de explotación todavía la sostenía. La ganadería bovina extensiva requería para ser rentable más campo del que era deseable poseyera un solo hacendado si partíamos de un criterio de justicia distributiva, tan corriente en el batllismo contemporáneo. La estructura mental de nuestros latifundistas —que analizaremos más adelante—, complementaba a las mil maravillas ese sistema extensivo. Se podía cortar el nudo gordiano transformando el sistema de extensivo en intensivo. Pero para ello, fuerzas sociales, políticas y mercados exteriores debían ponerse de acuerdo. Demasiadas condicionantes para que sucediera la transformación sin tropiezos. Había que tener fuerza para imponerle al medio rural un cambio que el grupo social más poderoso no deseaba. Había por fin, que tener éxito, y ello no dependía tanto del país como del mercado mundial.

Mientras no hubiera fuerza y el mercado mundial pidiera sólo como mera alternativa el sistema de explotación intensivo, sin exigirlo, el latifundio resistiría al tiempo. El censo de 1908 lo demostró. Era una realidad con menos gravitación que en 1815 *dentro de la sociedad rural*, pero su declinación ni siquiera era tal si pensamos en su influencia *dentro de la sociedad nacional*. Las 100 familias de 1815 —a 5 miembros por cada una— representaban el 1 % de la población de la Provincia Oriental; los 1.391 fundos de 1908 —a 5 miembros por cada predio— eran un escaso 0,6 % de la población del Estado Oriental... si es que —contra la evidencia histórica—, cada fundo correspondía a un propietario. Por lo que sabemos, la concentración real quedó oculta bajo un velo indescifrable ya que los grandes estancieros poseían a menudo más de un establecimiento.

La gran propiedad sobrevivía; los que la poseían, ¿eran un grupo cristalizado, que no admitía nuevas incorporaciones?, o, por el contrario, si el latifundio persistía, ¿se renovaban los latifundistas? ¿Hubo o no movilidad social vertical en la sociedad rural uruguaya del siglo XIX y principios del siglo XX?

Todos los contemporáneos coinciden en afirmar que la resistencia del latifundio al tiempo no fue seguida por la cristalización del grupo poseedor. Para Martín C. Martínez, el que más profundizó en el tema: "*Por excepción, cuando se habla entre nosotros de la valorización de una propiedad se tratará del mismo propietario, ni siquiera de la misma familia propietaria. Véndense por 60 millones de propiedades de todo orden y todos los años; y por 40 millones de propiedades rurales, de suerte que los 712 millones en que están aforados hoy los campos, cambian totalmente de dueño en 18 años, y en 25 si la tasación se eleva a los mil millones...*" [645].

La ruina de las grandes fortunas originadas durante la colonia fue señalada por el medido y prudente M. C. Martínez en 1918, y por el excéntrico Angel Floro Costa en 1905: "*...la mayoría del suelo pasa a manos del extranjero industrioso... Mientras se dispersan las viejas familias tradicionales y emigran sus hijos y se despueblan nuestros salones de galas y alegrías de nuestras hijas, las de ellos son una fiesta nupcial incesante por las que desfilan todos los adoradores patrios del Becerro de Oro*" [646]. En 1914 hubo en la Cámara de Diputados un áspero debate sobre los males y bienes que la gran propiedad ocasionaba al país. Conservadores colorados (el representante Mora Magariños) y blancos (Alejandro Gallinal y Luis Alberto de Herrera), unidos contra los jóvenes radicales batllistas (Amadeo Almada), sostuvieron la controversia. La conclusión que se extrae de su lectura es el asentimiento de todos en relación a la ruina de nuestro viejo patriciado rural:

"Sr. Mora Magariños: *...he tomado unos cuantos nombres de propietarios de hace largos años que tenían grandes extensiones de tierra y que hoy no las tienen, por haberlas vendido, haberlas entregado al ahorro, al trabajo o a la es-*

peculación, si se quiere. Dividieron, subdividieron y vendieron sus propiedades. Yo recuerdo las familias de Solsona y Alzaibar, propietarios de grandes extensiones en San José y en otros departamentos, y que hoy no tienen un palmo de tierra sus herederos, en esos parajes...

Sr. Herrera: *Es muy interesante ese dato.*

Sr. Mora Magariños: *...las familias de Viana y Chucarro, en Cerro Largo, fueron propietarias de grandes zonas. que hoy no tienen nada allí. Bruño Muñoz, propietario de la mitad de Minas; Martínez Haedo, propietario de casi todo Río Negro; Ignacio de la Cuadra, de casi todo Flores y medio Cerro Largo; Fernando Martínez, de medio Durazno; Más de Ayala, que fue dueño en Durazno de grandes extensiones; la familia de Juan María Pérez, y García de Zúñiga, propietarias de grandes extensiones también.*

Sr. Almada: *Esos son los azares de la vida.*

Sr. Herrera: *Pero es muy interesante ese cuadro porque da la certidumbre de que quienes hicieron patria, las familias de nuestros próceres, están en la miseria. Resulta pues, que el país, hoy en día, está muy subdividido, y sus bienes raíces en manos de nuevos propietarios incorporados más tarde a esta sociedad. Las familias opulentas de antaño no poseen al presente, por regla general un palmo de tierra...*

Sr. Gallinal: *Podría agregar el señor diputado el antecedente de la familia Suárez, de los antecesores de don Joaquín Suárez, que eran propietarios de casi todo el departamento de Cerro Largo, y la familia de Pérez, que era propietaria de casi todo el departamento de Soriano, y la familia de García Zúñiga que era propietaria de casi todo el departamento de la Florida.*

Sr. Almada: *Esas familias han venido a menos.*

Sr. Herrera: *Se ha dividido la propiedad.*

Sr. Almada: *Pero los latifundios se han reconstruído* [647].

El diputado Almada resumió en su breve interrupción lo que había ocurrido y seguía sucediendo en el país: las familias habían "venido a menos", "pero los latifundios" se habían reconstruído en otras manos.

No eran meras impresiones subjetivas de los contemporáneos. La investigación puede confirmarlas. De las 177 firmas rurales propietarias de fundos mayores de 3 000 hectáreas descriptos en el "Album Pur-Sang" en 1916-1917, hemos

podido detectar el origen en el tiempo —en forma algo imprecisa— de 109. Fortunas "antiguas", anteriores a la Guerra Grande, sólo surgen 11, es decir, el 10 %, y de ellas la mayoría son propietarios ingleses. Familias del coloniaje, vinculadas por su apellido al patriciado, hay únicamente dos o tres.

Un estudio "de campo" realizado en 1975 por el geógrafo francés Gérard Prost, permite una aproximación cuantitativa más real. Aunque se parte de 1970, los datos confirman la hipótesis que estamos manejando: la extrema movilidad en la titularidad del latifundio.

Clasificando las grandes propiedades por su origen temporal en cinco tramos, mediados del siglo XIX y fines del mismo siglo, 1900-1920, 1920-1950 y 1950-1970, Gérard Prost arribó a las siguientes conclusiones para los departamentos típicamente ganaderos que a continuación se describen (*).

Departamentos	Estancias fundadas a mediados del siglo XIX: %	Idem, a fines del siglo XIX: %	Idem, entre 1900 y 1920: %
Artigas	2	16	23
Rivera	—	19	14
Tacuarembó	—	22	17
Cerro Largo	7	17	34
Río Negro	23	27	15
Soriano	10	20	40 (**)

¿Qué motivó estas renovaciones del grupo poseedor de latifundios? ¿Se pueden hallar períodos históricos en que diversas circunstancias favorecieran estos cambios?

Para muchos contemporáneos —en particular los miembros pensantes portavoces de las clases conservadoras— fue-

(*) No se nos escapa que utilizar un estudio de la gran propiedad en 1975 puede ser objetable. Se podría suponer que la situación a principios del siglo XX era más estable, pero el análisis del "Album Pur-Sang" y la opinión de los contemporáneos no confirman esta idea, sino la opuesta: la desaparición de la vieja oligarquía terrateniente colonial suplantada por nuevas capas de grandes hacendados, los que a su vez tampoco resistieron al tiempo y se renovaron más de lo que un examen superficial de la historia rural permitiría suponer.

(**) El resto, para llegar a 100, eran propiedades posteriores a 1921, es decir, adquiridas entre ese año y 1970, un 59% para Artigas, 67% para Rivera, 61% para Tacuarembó, 42% para Cerro Largo, 35% para Río Negro y 30% para Soriano. Debemos estos datos a la generosidad intelectual de su autor quién cedió sus originales, aun no publicados, para nuestra consulta.

ron nuestras leyes de herencia las que fraccionaron los latifundios antiguos, hasta atomizarlos y tornarlos improductivos y ruinosos en muchos casos. Decía Martín C. Martínez en 1918: *"El mal del acaparamiento en las familias coloniales se ha corregido [en parte] por la división hereditaria... No tenemos el dato oficial del promedio de herederos por cada sucesión, pero su alto índice resulta de la evidencia diaria y del promedio de hijos sobrevivientes. Según el censo de 1908 existían en la República 149.986 mujeres, madres, de todo estado civil y de toda edad, que habían tenido 849.000 hijos, de los que sobrevivían, en la época del censo, 648.000, cantidad esta última que correspondía a 4,3 % hijos sobrevivientes y herederos por igual. Sin contar los legados, puede presumirse que cada sucesión corresponderá a aquella proporción de herederos directos: y en vez de 2,7 sucesores, como en Francia, habrá aquí más del doble..."* [648].

Tal opinión merece reparos si se pretende erigirla en sola causa destructora del latifundio. Los que así pensaban defendían el orden establecido contra los embates del "georgismo" batllista: querían demostrar que la propia ley natural se encargaba de liquidar la concentración de la propiedad en pocas manos. Era un argumento viciado por la posición militante del economista-sociólogo, uno de los ideólogos del pensamiento rural conservador.

La división hereditaria fue un factor importante no tanto por causar el fin del latifundio, como dificultades a la familia del latifundista. No era ésta tierra de mayorazgos sino de igualitarismo democrático entre los herederos, según gustaba afirmar Martín C. Martínez.

Las guerras civiles, como hemos ya sugerido, jugaron hasta 1875 un papel sin duda más relevante. Lo dijo con claridad el fundador de la Asociación Rural, Domingo Ordoñana, al comentar los efectos del principal conflicto en el siglo XIX, la Guerra Grande —1839-1851: *"La gran propiedad y la riqueza pastoril representada por los Ramírez que en 1842 marcaron 40 mil terneros, Sayago que llegó a 35 mil y Porrúa a 22 mil, vióse en el caso de irse empeñando gradualmente para atender a las necesidades diarias, por cuya circunstancia se precipitó el cambio total de posiciones sociales en todas las esferas de la vida nacional"* [649]. La Guerra Grande, al destruir la ganadería, arruinó al antiguo grupo de

terratenientes. Cuando el conflicto concluyó en 1851, los campos, despoblados, no valían más de 0,60 centésimos la hectárea. Una suerte de estancia, 2.000 hectáreas aproximadas, podía comprarse en $ 1.200, incluso en el bien ubicado y feraz litoral sobre el Río Uruguay. El descenso era catastrófico para los antiguos propietarios que además habían visto desaparecer sus vacunos. La baja puede ser estimada: sabemos que hacia 1840 una suerte de estancia se vendía por lo menos en $ 3.000. Los campos descendieron a un tercio de su valor de preguerra.

¡Qué magníficas oportunidades para el comprador brasileño de Río Grande del Sur y el emigrante europeo con capital! El primero en aprovechar la coyuntura fue el vecino. Hacia 1857 se estimó que los brasileños poseían un total de 428 estancias sobre la frontera, ocupando 1.782 leguas cuadradas, o sea un 30 % del territorio nacional. Los departamentos desde el Chuy al Cuareim les pertenecían casi por por entero. Llegaron a adentrarse hasta Salto, Tacuarembó y Durazno. El norte del Río Negro estaba a punto de ser dominado por la emigración proveniente del Imperio. Los repartos que hizo el ocupante luso-brasileño bajo la administración de Lecor (1820-1825), eran una pálida invasión frente a este otro alud riograndense que sobrevino durante y en los años inmediatamente posteriores a la Guerra Grande.

Al brasileño siguió el emigrante inglés, alemán, francés y español con capital suficiente como para poder comprar las tierras del oriental arruinado. No estamos en este caso en condiciones de valorar cuantitativamente la transferencia operada, pero ella debió ser importante, ya que los principales terratenientes de origen europeo obtuvieron sus bienes en la misma época de la "segunda invasión" brasileña reseñada.

La composición de la clase alta rural, por tanto, cambió. El peso de los orientales disminuyó y el de los extranjeros creció.

Y cuando la agitación política se aquietó con el ascenso del Coronel Lorenzo Latorre al poder en 1876, tocó el turno a las crisis económicas, en particular la de 1890.

El grupo orista, como hemos relatado en los Tomos I y II, monopolizaba el crédito e imponía duras condiciones incluso a los grandes propietarios que deseaban comprar ga-

nado de cría para repoblar campos azotados por la sequía, toros o carneros puros para mestizar, y alambrar sus campos. La norma fue la hipoteca a un año de plazo con pacto de retroventa y ejecución inmediata si no se cumplía con las "condiciones leoninas" del prestamista. Cuando a ello se unían dificultades de colocación de los productos rurales en los mercados exteriores y descenso en sus precios, los deudores no podían cumplir. La crisis de 1890 fue el episodio en que mejor se conjugaron todos estos elementos para provocar la ruina de numerosos grandes hacendados y el cambio de mano de los fundos: el circulo orista los ocupó. Lo denunció "El Siglo" en 1894; ya lo había hecho en la Cámara de Senadores en 1892, Angel Floro Costa: *"...las ejecuciones son pues inevitables en estos momentos y ellas son o amenazan ser la ruina del propietario urbano y del hacendado, cuyas propiedades pasan a manos del capitalista avaro o a las del propio acreedor hipotecario por la cuarta o quinta parte de su valor"* [650].

Una segunda oleada de nuevos grandes propietarios sustituyó en muchos departamentos a los que a su vez habían adquirido las tierras al patriciado arruinado durante la Guerra Grande.

Pero, lo advertimos, los sucesos no tenían por qué tener los contornos dramáticos de 1890 ni sus rasgos masivos. La quita del sector mercantil al productor realizada a través de la intermediación cuando se vendía la zafra lanera, debilitaba a toda la clase media rural y aún a algunos grandes propietarios. Ella permitía, a mediano plazo, concentrar capital en el comercio de campaña o la barraca montevideana, y debilitar a multitud de pequeños, medianos y grandes propietarios. Estos, siempre deudores de aquéllos, terminaban traspasándoles sus tierras. Tal camino de renovación de la oligarquía terrateniente era permanente y se debía al sistema de comercialización de la producción rural. Por esta ruta ya no era el mero cambio de titulares del mismo inmenso fundo lo que acontecía, sino la formación de nuevos latifundios al agruparse en manos del hábil pulpero, o su émulo montevideano más respetado socialmente —el barraquero—, varias propiedades de la clase media rural.

Cabe anotar, por fin, que el estilo de vida de la clase alta rural condujo a muchos de sus miembros a la ruina y a su

desplazamiento por "nuevos propietarios capaces de obtener un beneficio mayor"[651]. Para los hacendados participantes del 9º Congreso Rural celebrado en 1910, ese "estilo" fue una de las causas centrales que explicaban la ruina de las viejas fortunas. Daniel García Acevedo hizo la historia de una típica familia "rica" a la "antigua", y explicó el por qué de su desaparición: *"Una persona es dueña de una regular extentensión de tierra, que trabaja en forma que alcanza para sustentar hasta con lujo a toda la familia, por lo que su propietario, que a la vez tiene muchos hijos, considera que no hay necesidad de darles instrucción o enseñarles a trabajar, y los cría con holganza. A la muerte del padre, cada hijo queda propietario de una parte de la estancia, pero, esa parte, no tiene poblaciones, por ejemplo, o hay que hacerlas, hay que completarle algunas líneas de alambrado, comprar animales de trabajo, material de diversas clases, todo lo que obligaría a considerables gastos que el nuevo propietario, sin espíritu de empresa, sin conocimiento exacto del negocio, no se atreve a afrontar por el momento. De proyecto en proyecto, deja pasar el tiempo, gastando a crédito, hasta que las abultadas cuentas del "pulpero" y de otros que le han facilitado dinero para vivir, le hace reflexionar sobre la realidad. No tiene más remedio que hipotecar su tierra; mas como no la trabaja y si lo hace, su ignorancia le causa nuevas pérdidas, pronto una nueva hipoteca lo obliga a vender apresuradamente su campo. He aquí al hijo del rico estanciero, que jamás pensó en que llegaría el día en que tendría que trabajar para ganarse la vida por su propio esfuerzo, he aquí que le queda una suma de dinero bastante reducida y no sabe qué hacer con ella. Ensaya un negocio, y naturalmente le va mal; ensaya otro, con igual resultado... y entonces tenemos ya un derrotado... [un] hombre lleno de desagrados, que va derecho a buscar distracción en el juego y en la bebida..."*. Añadió, para mayor claridad: *"Este es un tipo que se encuentra en todo el país. Conozco casos de descendientes de hombres de gran fortuna, y algunos de héroes nacionales dignos de la recordación monumental, que se encuentran hoy en plena derrota, viviendo de favor en las tierras de leguas y leguas que poseyeron sus mayores..."*.

Coincidieron en un todo con este punto de vista, el rico hacendado y abogado, Francisco N. Oliveres, de Treinta y

Tres, y el Jefe Político de Flores, coronel Leandro T. Vila [652]. Atrapado entre el gasto suntuario, la necesidad "de mantener el rango", y los hábitos "urbanizados" de sus hijos o nietos, el latifundista asistía a un espectáculo del que ya no era actor: su extinción. Sin embargo, otra vez aparecía la figura del "pulpero" reconstruyendo el escenario.

3 — El origen social de los nuevos terratenientes.

La sociedad rural poseedora de la tierra no era, por tanto, inmutable. Vivía en permanente transformación. La velocidad del cambio de las posiciones sociales dependía de fluctuaciones económicas, políticas y aún del mantenimiento de estructuras mentales "arcaicas".

A principios del siglo XX podemos brindar un cuadro sugerente, cuyos porcentajes deben ser tomados como aproximativos, acerca del origen de la nueva clase latifundista que sustituyó a la antigua. Conocemos con relativa certeza las fuentes de capital de 109 de las 177 grandes fortunas territoriales descriptas hacia 1916-1917 en el "Album Pur-Sang". Hemos dejado de lado a las 11 familias cuya posesión del suelo es anterior a la Guerra Grande por ser las sobrevivientes de la antigua oligarquía terrateniente. A las 98 restantes, los nuevos ricos, las hemos agrupado en el cuadro que sigue:

	FAMILIAS DE INMIGRANTES QUE INGRESAN A LA PROPIEDAD DE LA TIERRA:		
I	Con capitales propios: ingleses, alemanes y franceses	25 %	
II	Sin capital: vascos. Fortunas provenientes del trabajo rural, casi siempre como ovejeros	20 %	45 %
	FAMILIAS QUE INGRESAN A LA PROPIEDAD DE LA TIERRA, POSEYENDOLA YA EN OTROS PAISES:		
III	Brasileños		25 %
	FAMILIAS QUE INGRESAN A LA PROPIEDAD DE LA TIERRA DESDE EL MEDIO COMERCIAL Y URBANO:		
IV	Orientales que lograron sus campos por alianzas matrimoniales o servicios al Estado	6 %	
V	Familias vinculadas al comercio rural-urbano: troperos, pulperos, barraqueros, saladeristas y banqueros	24 %	30 %
			100 %

Este cuadro puede rehacerse desde otra perspectiva tanto o más sugestiva que la anterior:

FAMILIAS QUE INGRESARON A LA PROPIEDAD DE LA TIERRA SIN CAPITAL PROPIO:

I	Por trabajo en el medio rural: vascos ovejeros	20 %	
II	Por matrimonio o servicios al Estado	6 %	26 %

FAMILIAS QUE INGRESARON A LA PROPIEDAD DE LA TIERRA CON CAPITAL PROPIO:

I	Grandes propietarios brasileños en Río Grande	25 %	
II	Fuertes comerciantes urbanos o rurales, saladeristas y barraqueros	24 %	
III	Ingleses, alemanes y franceses con importante capital inicial, a menudo fruto de la especulación mercantil previa en el medio urbano nacional o extranjero	25 %	74 %
			100 %

De ello se deduce: a) Que el trabajo en el medio rural fue una vía secundaria de acceso a la gran propiedad. De hecho sólo el 20 %, los vascos ovejeros, probaban que ese camino, aunque angosto, no era imposible de transitar. Pero como aparece vinculado al primer auge del lanar en el Uruguay —1860-1870—, cuando debió contemplarse, compensando bien económicamente, a la mano de obra extranjera especializada en el manejo de una especie que el gran hacendado tradicional desconocía, este factor tuvo cada vez menor peso. b) Quedaba sí, expedito el recurso del matrimonio del joven pobre pero con brillante futuro universitario o político con la rica heredera del gran estanciero. Aunque surgieron ejemplos relevantes a principios de siglo, su incidencia fue escasa como este mismo cuadro lo comprueba. c) Casi las 3/4 partes de los "nuevos latifundistas" no eran, en rigor de verdad, " nuevos ricos". La cuarta parte tenía también grandes propiedades en Río Grande del Sur y formaba dentro de esa clase de "barones" de la tierra del sur brasileño. Casi la mitad —el 49 %—, había hecho fortuna previa en el comercio, a veces rural, otras urbano, en ciertas ocasiones eran orientales, en otras, inmigrantes británicos, alemanes o franceses.

El papel de la intermediación mercantil y la usura debían dar este resultado. Del comercio en sus más variadas

formas, tropero, pulpero, barraquero en las capitales departamentales o, en Montevideo, saladerista, prestamista particular o banquero, se pasaba luego a la inversión en tierras.

Los contemporáneos confirman lo ancho de este camino. Escribió Martín C. Martínez en 1918: "*El fenómeno más frecuente es el de comerciantes o industriales que desalojan a propietarios. No se consolida, felizmente, una aristocracia territorial...*" [653] (*).

En 1914, el famoso debate en la Cámara de Diputados reveló otra vez el relevo de la vieja oligarquía por una nueva:

"Sr. Almada (Amadeo): *...el hecho de la suma movilización de la propiedad no quiere decir que el suelo esté muy subdividido. Es sabido que aquí las grandes fortunas son territoriales. Es sabido, además, que los excesos de renta que produce la industria, se emplean en la tierra.*

Sr. Mora Magariños: *Eso es cierto. También voy a ocuparme de ese punto y demostraré que donde se hacen las grandes fortunas es en el comercio, y que de ahí van a la tierra.*

Sr. Almada: *Sí, pero se emplean en la tierra...*

Sr. Mora Magariños: *Sí, pero las fortunas se hacen en otro lado.*

Sr. Almada: *...y se producen los latifundios por otros caminos que en Inglaterra.*

Sr. Mora Magariños: *Es exacto en ciertos casos... Muchos de los que hacen grandes fortunas en el comercio la acaparan...*" [655].

La breve biografía de un gran hacendado, casi un panegírico, puede proporcionarnos un ejemplo concreto: "*Don*

(*) A comienzos de 1906, al rematarse el gran fundo de Urtubey en Soriano (uno de los pocos que quedaban de origen patricio), hubo un "torneo del oro" entre los "**...miembros de nuestro mundo bancario, personalidades del alto comercio uruguayo y conspicuos representantes del gremio de hacendados**" en procura de adquirirlo. No eran nuevos ricos los que se disputaban esos campos, sino, en todo caso "nuevos terratenientes". "El Tiempo" comunicó al día siguiente del remate: "**Personas que pueden saberlo, nos informaron que los capitales poseídos actualmente por (el) grupo de personas que asistió (al acto) arrojaron un respetable total de más de 52 millones de pesos oro**". Añadió el cronista, con inocultable admiración ante ese despliegue de oro: "**Imagínemos ese capital en esterlinas... las 11.063.830 piezas de oro puestas en contacto diametral formarían un reguero de 243 kilómetros 404 metros de largo...**". (654)

Blás Solari era genovés... Se dedicó desde temprana edad al comercio y a la ganadería, haciéndose cargo a los 20 años de la casa comercial de su padre don José Solari ya establecido en la ciudad de Mercedes. La casa comercial llegó a ocupar una manzana cuadrada, toda de su propiedad... corresponsal y agente pagador del saladero Liebig's... allí llegó él también con sus negocios y acreditó su firma a la par del más acreditado de los barraqueros..." [656]. El gran importador y luego saladerista, Pedro Ferrés, recorrió un camino similar [657]. El banquero francés Luis Supervielle fundó en 1904 un imperio territorial (más de 30.000 hectáreas), partiendo del capital que le brindó su institución de crédito montevideana [658].

Era menos frecuente, en cambio, el tránsito de industrial a terrateniente. Ello se debía al todavía incipiente desarrollo de esa actividad en el país, lo que impedía concentrar capitales de entidad para poder comprar los inmensos fundos. Pero ciertas excepciones confirman que, con el tiempo, ellas se transformarían en regla. Las industrias con tradición en el país permitían hacia 1900 acumular fortunas y convertir al empresario en gran propietario rural. Fue el caso de las curtiembres (la de los Hnos. Lanza, la más antigua) y el de los molinos: los hermanos Peirano en 1907 compraron 7.000 hectáreas en Soriano, pertenecientes a la vieja firma inglesa Drabble y Brown [659], y en 1911 adquirieron la Cabaña que en Melilla poseía Carlos Reyles [606].

* * *

La clase alta rural en 1914 ofrecía, por tanto, una nueva imagen. Un 50 % de sus miembros hacía a lo sumo dos generaciones que poseía el suelo. Un 50 % provenía del medio mercantil en sus diversas formas. La movilidad vertical queda demostrada. El latifundio persistió, aunque atenuó su dominio sobre el país. Pero los latifundistas no eran los mismos y todo indicaba que la renovación de la titularidad de los fundos persistiría por mucho tiempo aún. La tierra atraía a

todas las grandes fortunas, tuvieran el origen que tuvieran. Porque era rentable, pero también porque proporcionaba seguridad y posición social.

Los lazos entre los fuertes terratenientes y la burguesía mercantil y banquera se anudaron. Las cúspides, por lo menos, estaban en todos los sectores económicos a la vez. Esto desdibujó, urbanizando, a buena parte de la clase alta rural. (*).

(*) De los 12 miembros que como titulares, suplentes o integrantes de la Comisión de Cuentas se incorporaron en 1905 a la Comisión Directiva de la Asociación Rural del Uruguay, 9, por lo menos, tenían una destacada actuación en la vida económica y social montevideana. El Dr. Alejandro Gallinal era, además de médico y riquísimo hacendado, director del Banco Comercial; José Shaw, fuerte importador y ex-presidente del Club Uruguay; Carlos A. Arocena, fundador del Balneario Carrasco e integrante del directorio del Banco de la Bolsa; Manuel Lessa, uno de los hombres de negocios más poderosos de la capital, co-fundador de "La Frigorífica Uruguaya" junto a otro gran hacendado, Luis Ignacio García; Joaquín C. Márquez presidía la Cámara de Comercio; Pedro Ferrés, importador y saladerista; Alfonso Seré, importador y Director del Banco Comercial; Horacio García Lagos, vinculado al Ferrocarril Central del Uruguay.

Otros prominentes rurales integraron el Directorio de algunos de los poderosos bancos de la plaza, cuando no eran directamente propietarios, costando distinguir en su caso lo que ya era una unidad, el carácter urbano-rural o rural-urbano del capital: Luis J. Supervielle, dueño del Banco Francés y director de la Compañía de Automóviles de Montevideo; Felix Buxareo Oribe, director del Banco de Cobranzas, Locaciones y Anticipos; Rafael Tabares, saladerista y director de la Compañía de Automóviles de Montevideo; Richard Hughes, importador; Nicolás Peirano, molinero y director del Banco Comercial; Osorio y Lino Silveira, directores del Banco de Préstamos Inmobiliarios. Augusto Hoffmann, presidente de la Liebig's Extract of Meat Co. Ltd. y del Banco Comercial; Antenor Pereira, presidente del directorio del Banco Popular; Thomas Howard, director del Banco de Crédito; José A. Ferreira, presidente del directorio del Banco de Cobranzas. Solo uno de los bancos nacionales, el Italiano, aparentemente escapó a esta alianza ya estrecha entre el viejo círculo orista y la nueva "aristocracia terrateniente". Debíase ello, de seguro, al carácter de esa institución, apoyada en la inmigración que menos recursos económicos tenía al arribar al país.

Fue símbolo esclarecedor de esta alianza entre grandes hacendados, fuertes comerciantes, banqueros y ricos industriales, el hecho de que el Presidente de la Asociación Rural, Dr. José Irureta Goyena, redactase la petición contra el proyecto batllista de ley de 8 horas que elevaron a las Cámaras banqueros, industria, frigoríficos, comerciantes y... la Asociación Rural del Uruguay ([661]).

Capítulo III
La región de la clase alta rural y el vacuno

1 — La región donde dominó la gran propiedad

Determinar con los datos del Censo de 1908 en qué departamentos del país dominó la gran propiedad, la mediana y la pequeña, y en qué otros sus áreas se equilibraban, fue tarea engorrosa de cuyos resultados dará cuenta el cuadro inserto en este capítulo.

Los criterios utilizados para confeccionar los Cuadros I y II del Capítulo I, referentes a la distribución de las formas de propiedad en todo el país, no se adecuan al análisis de superficies más pequeñas. Los errores, que se compensan en el ámbito nacional, salen a luz en el más reducido de los departamentos. En particular ocurre ello cuando es importante en un departamento la pequeña propiedad y la mediana; en esos casos, las medias matemáticas de cada tramo multiplicadas por el número de predios dan una superficie total superior a la censada. En otras palabras, para obtener una idea aproximada de la distribución de la propiedad de la tierra por regiones debimos recurrir a métodos más complejos que la simple media matemática. El latifundio tampoco la admitía si deseábamos una radiografía a escala departamental. Hemos seguido dos criterios a la vez para que las diferencias entre ambos denoten, a simple vista, el posible margen de error.

Por el criterio que denominaremos 1, partimos del hecho real de que el minifundio no pesa en la distribución de la tierra, pero sí lo hace el latifundio. Por ello aplicamos la media matemática a la pequeña propiedad (menos de 100 hectáreas), el promedio de 1961 —real también para 1908— a los fundos medianos (entre 101 y 2.500 hectáreas), y, luego de sumar las superficies obtenidas mediante la multiplicación del número de predios en cada tramo por departamento entre 0,1 y 2.500 hectáreas por la media y el promedio, restamos a la

superficie censada este resultado. El producto de esa resta lo hemos considerado como área ocupada por la gran propiedad: predios mayores de 2.501 hectáreas.

Por el criterio que denominaremos 2, partimos del hecho también real de que en algunos departamentos, la pequeña y la mediana propiedad era importante: Canelones en primer término, y luego San José y Colonia. La media matemática no da idea de su área ya que al serle aplicada, la pequeña y la mediana propiedad no dejan sitio para la grande, cuando el propio Censo indica su existencia en esas zonas, aunque el número de latifundios es bajo. Por el criterio 2, entonces, aplicamos la media matemática a los predios mayores de 2.501 hectáreas y a los menores de 100 hectáreas y la multiplicamos por el número de fundos en esos tramos. Sumadas las áreas obtenidas luego de esas multiplicaciones, restamos a la superficie departamental censada ese resultado. El producto de esa resta lo hemos considerado como el área ocupada por la mediana propiedad, la ubicada entre 101 y 2.500 hectáreas (*).

En el caso extremo de Canelones, por ejemplo, éste es el único criterio que revela la incidencia del latifundio (el 10 % del área departamental), ya que de acuerdo al criterio 1 la gran propiedad no existió en Canelones, mientras el Censo la describió. El otro 90 % del área se lo repartirían, en proporciones que no hemos determinado, entre la pequeña y la mediana propiedad. En los casos de San José y Colonia, en cambio, este criterio simplemente agrega otra variante a la ya conocida. En esos departamentos el criterio 1 dejó un margen de superficie censada que fue atribuido al latifundio. El criterio 2 revela una influencia mayor de la gran propiedad y un menor margen de la superficie censada para la mediana.

Por ello en el cuadro que sigue se mencionan, en porcentajes, las áreas ocupadas en los departamentos donde el latifundio predominó o compartió el suelo con los predios medianos, de acuerdo al criterio 1 y al 2. La diferencia entre ambos indica si el margen de error es grande o estrecho. Cuando ese margen es escaso, el error no viciaría el resultado en lo fundamental; cuando es importante, la estimación del peso

(*) Estos criterios también sirven para explicar los cuadros que utilizaremos en el siguiente capítulo, al describir la región dominada por la clase media rural y aquella en que la pequeña propiedad tenía peso específico.

CUADRO I

DEPARTAMENTOS DONDE DOMINA EL LATIFUNDIO

	Artigas	Paysandú	Río Negro	Salto	Tacuarembó
Predios entre 0,1 y 100 hás					
Nº predios	366	678	196	359	806
% del total deptal.	36,6	54,3	28,8	28,5	37,5
% sup. ocupada	1,1	1,2	0,7	0,6	1,8
Predios entre 101 y 2.500 hás.					
Nº predios	504	499	362	731	1141
% del total deptal.	50,4	35,4	52,5	58	53
% sup. ocupada según criterio 1	31,9	23,8	26,4	27,4	44,2
% sup. ocupada según criterio 2	27,8	34,8	15,3	43,4	48,2
Predios mayores de 2.501 hás.					
Nº predios	133	131	132	157	145
% del total deptal.	13,3	10,2	18,7	12	6,7
% sup. ocupada según criterio 1	67	75	73	72	54
% sup. ocupada según criterio 2	71	64	84	56	50

DEPARTAMENTOS DONDE SE EQUILIBRAN PROPIEDADES MEDIANAS Y LATIFUNDIO

	Cerro Largo	Rivera	Soriano
Predios entre 0,1 y 100 hás.			
Nº predios	1038	857	529
% del total deptal.	43,4	47,3	36,5
% sup. ocupada	2,6	2,6	2,7
Predios entre 101 y 2.500 hás.			
Nº predios	1192	868	843
% del total deptal.	49,7	48	58,3
% sup. ocupada según criterio 1	60,4	48,9	51,3
% sup. ocupada según criterio 2	43,4	69,4	50,7
Predios mayores de 2.501 hás.			
Nº predios	122	78	73
% del total deptal.	5	4,6	5,2
% sup. ocupada según criterio 1	37	48,5	46
% sup. ocupada según criterio 2	54	28	46,6

de la propiedad grande o la mediana por departamento debe considerarse sólo como un intento de aproximación a la realidad, uno de los pocos posibles de acuerdo al estado actual de nuestros conocimientos. Si suponemos que los porcentajes marcan tendencias y no buscamos precisión absoluta, este cua-

dro puede utilizarse, tanto más cuanto que otros de época, que luego expondremos, lo corroboran (*).

El Cuadro II corrobora al anterior. Está realizado con datos exclusivamente contemporáneos y muestra la superficie promedio de los fundos por departamento en 1908. En la primera columna, esa superficie es la de los fundos ganaderos, según criterio del ing. agr. M. Ieudikow expuesto en 1913 pero basado en el Censo de 1908; en la segunda, la superficie promedio corresponde a la de todos los fundos (ganaderos, agrícolas, mixtos), y ha sido proporcionada por la propia información censal. Hemos seguido un orden decreciente tomando en cuenta para elaborarlo sólo los datos oficiales:

CUADRO II

Departamentos	Superficie promedio de predios ganaderos en hás.	Superficie promedio de todos los predios en hás.
Salto	1.852	1.428
Río Negro	1.613	1.392
Artigas	1.583	1.115
Paysandú	1.820	1.059
Tacuarembó	1.014	718
Treinta y Tres	688	610
Flores	710	587
Soriano	802	559
Cerro Largo	891	546
Durazno	577	522
Rivera	833	520
Rocha	536	379
Lavalleja	409	311
Florida	408	303
Colonia	304	175
Maldonado	235	170
San José	543	169
Canelones	195	46
Promedios en toda la República:	747	391

El acuerdo entre los dos cuadros es total en lo que se refiere a los departamentos donde dominó el latifundio. La

(*) Después de varios meses de esfuerzos penosos, asesorados siempre por ex-integrantes del Instituto de Economía, comparando sus sugerencias con nuestro conocimiento histórico, hemos llegado a la convicción de que éste es uno de los pocos caminos que nos permiten conocer cuál fue la distribución de la propiedad por departamentos. Investigadores perfeccionados en finas técnicas matemáticas, con el adecuado conocimiento histórico, podrán brindar resultados mas satisfactorios que éstos, aunque, tal vez, no por entero divergentes.

más elevada superficie promedio de los predios ocurre en aquéllos en que hemos hallado el mayor porcentaje de área ocupada por la gran propiedad en el Cuadro I: Salto, Río Negro, Artigas, Paysandú y Tacuarembó. Hay ciertas diferencias que no parecen de entidad en aquellos 3 donde la gran propiedad se equilibró con la mediana: Cerro Largo, Rivera y Soriano. Por este cuadro, esos departamentos son sobrepasados en superficie promedio de los predios por Treinta y Tres y Rocha. Pero es que la superficie promedio oculta la realidad; los predios pequeños y medianos pueden compensar, con su número, la debilidad de los grandes y ocupar éstos, sin embargo, mayor superficie que aquéllos. Por eso este cuadro sólo es válido en la medida en que se combine con otros, o los extremos —pequeña y gran propiedad— predominen claramente en los departamentos. Esto sólo ocurrió en el caso de los 5 primeros y los 3 últimos.

El Cuadro III, elaborado también en base al Censo de 1908, permite deducir el predominio del latifundio de la comparación entre varios porcentajes: el de la superficie departamental censada dentro del área nacional, y los de los fundos mayores de 2.501 y 5.000 hectáreas existentes en el departamento en relación a los existentes en todo el país. Si los porcentajes de los fundos mayores de 2.501 y 5.000 hectáreas son mayores al porcentaje de la superficie departamental censada dentro del área global, tenemos derecho a suponer que en esos departamentos el latifundio era la forma de propiedad dominante.

CUADRO III

Departamentos	% deptal. del área nacional censada	Nº predios mayores de 2501 hás.	% deptal. del total nacional	Nº predios mayores de 5000 hás.	% deptal. del total nacional
Artigas	6,78	133	9,5	61	13
Paysandú	7,81	131	9,38	63	13,5
Río Negro	5,59	132	9,45	51	11
Salto	10,45	157	11,2	67	14
Tacuarembó	9	145	10,4	52	11
Cerro Largo	7,59	122	8,7	54	11
Rivera	5,46	78	5,58	3	0,6
Soriano	4,70	73	5,2	19	4

De nuevo sucede en los 5 primeros que el porcentaje de grandes fundos es muy superior al del área departamental en relación a la superficie censada. En los 3 últimos esa diferen-

cia, como era de suponer, se atenua. Estos 5 departamentos primeros concentraron el 49,63 % de los latifundios, ocupando sólo el 39,63 % del área nacional censada.

En 1918, Martín C. Martínez ofreció otro cuadro con las superficies ocupadas por las propiedades mayores de 1.000 y de 5.000 hectáreas en cada departamento, de acuerdo a los datos del empadronamiento concluído de 1913 a 1914[662]. Esa información es de suma importancia ya que, por provenir de una fuente que no es el Censo de 1908 y ser la única de época en que se calculó la superficie ocupada por los grandes predios en cada departamento, será la prueba final de la validez de nuestros criterios al confeccionar el Cuadro I.

CUADRO IV

Departamentos	% de la superficie ocupada por los predios mayores de 1.000 hás. dentro del área departamental
Paysandú	80,83
Río Negro	78
Artigas	75,76
Salto	68,36
Soriano	57,64
Cerro Largo	57,13
Rivera	56,79

La correspondencia con el cuadro I es total. Pero como en el IV se consideran los predios mayores de 1.000 hectáreas (y nosotros hemos denominado gran propiedad a la que superaba las 2.501 hectáreas), el siguiente servirá para ilustrarnos acerca del área ocupada por las que superaron las 5.001 hectáreas. Otra vez el cuadro se elabora en orden decreciente:

CUADRO V

Departamentos	% de la superficie ocupada por los predios mayores de 5.001 hás. dentro del área departamental
Paysandú	40
Río Negro	40
Artigas	34,69
Salto	31,83
Tacuarembó	20,93
Durazno	20,10
Rivera	18,21
Soriano	16,43
Cerro Largo	15,81

cia, como era de suponer, se atenua. Estos 5 departamentos primeros concentraron el 49,63 % de los latifundios, ocupando sólo el 39,63 % del área nacional censada.

En 1918, Martín C. Martínez ofreció otro cuadro con las superficies ocupadas por las propiedades mayores de 1.000 y de 5.000 hectáreas en cada departamento, de acuerdo a los datos del empadronamiento concluído de 1913 a 1914 [662]. Esa información es de suma importancia ya que, por provenir de una fuente que no es el Censo de 1908 y ser la única de época en que se calculó la superficie ocupada por los grandes predios en cada departamento, será la prueba final de la validez de nuestros criterios al confeccionar el Cuadro I.

CUADRO IV

Departamentos	% de la superficie ocupada por los predios mayores de 1.000 hás. dentro del área departamental
Paysandú	80,83
Río Negro	78
Artigas	75,76
Salto	68,36
Soriano	57,64
Cerro Largo	57,13
Rivera	56,79

La correspondencia con el cuadro I es total. Pero como en el IV se consideran los predios mayores de 1.000 hectáreas (y nosotros hemos denominado gran propiedad a la que superaba las 2.501 hectáreas), el siguiente servirá para ilustrarnos acerca del área ocupada por las que superaron las 5.001 hectáreas. Otra vez el cuadro se elabora en orden decreciente:

CUADRO V

Departamentos	% de la superficie ocupada por los predios mayores de 5.001 hás. dentro del área departamental
Paysandú	40
Río Negro	40
Artigas	34,69
Salto	31,83
Tacuarembó	20,93
Durazno	20,10
Rivera	18,21
Soriano	16,43
Cerro Largo	15,81

Con la excepción de Durazno, estas cifras prueban la exactitud del Cuadro I. Esa excepción, por lo demás, es sólo aparente. Que una quinta parte del suelo la ocupara el latifundio no quiere decir por necesidad que dominase todo el departamento, sobre todo cuando los cuadros restantes informan lo contrario. Es de las correspondencias existentes entre los 5 cuadros que deben extraerse las conclusiones.

Los contemporáneos, en sus impresiones, también estuvieron acordes en señalar que *"...en cinco departamentos, Tacuarembó, Salto, Artigas, Río Negro y Paysandú, imperan en absoluto las grandes propiedades"* [663].

Si combinamos los resultados de los 5 cuadros podemos ofrecer una radiografía aproximada de la región dominada por el latifundio, y de aquella otra en que esa forma de propiedad compartía el suelo con la mediana.

Los departamentos de "absoluto" dominio de la gran propiedad eran 5: Artigas, Paysandú, Río Negro, Salto y Tacuarembó. Su área conjunta era de 66.717 km^2., es decir, el 35,67 por ciento de la superficie total de la nación.

De acuerdo al Cuadro I, en ellos la pequeña propiedad era escasa. Aún así, alrededor del 30 o 40 % de los predios eran menores de 100 hectáreas, pero sólo ocupaban el 1 % de la superficie departamental. La mediana poseía mayor entidad, los predios entre 101 y 2.500 hectáreas eran un 50 % del total y ocupaban del 20 al 40 %. La grande reinaba: un 10 % de los predios ocupaba del 80 al 60 % de la superfice departamental. El Cuadro II demuestra que eran esos 5 departamentos los únicos en que la extensión promedio de los predios superaba las 1.000 hectáreas. El III prueba que, ocupando el 35,67 % del territorio oriental, en esos 5 departamentos se concentraba el 50 % de los predios mayores de 2.501 hectáreas, y el 62,5 % de los que superaban las 5.000. El IV indica que las propiedades mayores de 1.000 hectáreas ocupaban entre el 80 y el 70 % del suelo, y el V que las que superaban las 5.000 hectáreas ocupaban entre el 40 y el 20 %.

Los departamentos donde se equilibraban la mediana y la gran propiedad requieren una caracterización más matizada. Entre los tres, Cerro Largo, Rivera y Soriano, tienen un área de 33.979 km^2., es decir, el 18,17 % de la superficie del país. De acuerdo al Cuadro I, la pequeña propiedad tenía cierta entidad, un 45 % de los predios, y ocupaba un poco más del 2,5

por ciento del suelo. La mediana era tan fuerte como la grande. Sin ninguna duda en Soriano, donde los márgenes de error son nimios; más hipotético es el equilibrio en Cerro Largo donde las cifras parecen indicar un leve predominio del latifundio; en Rivera, en cambio, aunque las posibilidades de error son grandes, el equilibrio entre las dos formas parece una deducción lógica. Los predios medianos, un 50 % del total, ocuparían en los tres, cerca del 50 % del área, y los grandes, un 5 %, el otro 50 %. El Cuadro II prueba que en esos tres departamentos la superficie promedio de los predios superó las 500 hectáreas. Si consideramos sólo la de los predios ganaderos, estos 3 sumados a los 5 ya analizados, serían los únicos en que ese promedio sobrepasó las 800 hectáreas. El Cuadro III indica que ocupando el 18,17 % de la superficie del Uruguay, concentraban el 19,48 % de los predios mayores de 2.501 hectáreas y el 15,6 % de los que superaban las 5.000. El IV prueba que las propiedades mayores de 1.000 hectáreas ocupaban el 57 % aproximado del área departamental. El V que las mayores de 5.000 ocupaban entre el 18 y el 15 %.

2 — Lazos entre gran propiedad y explotación del vacuno

Lo señalado como tendencia en el Tomo III, lo probó el Censo de 1908: una identidad casi total entre la región donde dominó el latifundio o equilibró sus fuerzas con la propiedad mediana, y la región donde predominó el vacuno sobre el ovino. Si bien la explotación conjunta de las dos especies ocurría en todas las estancias del país, la clase alta rural puso su acento en el bovino y la media en el lanar. Ello fue una consecuencia natural del sistema de explotación extensivo que tenía por única base para alimentar el ganado a la pradera natural. Sólo el gran dominio era capaz de mantener el suficiente número de vacunos como para hacer rentable la estancia. La cría del bovino era el privilegio de unos pocos que ocupaban mucho campo. El ovino, en cambio, que necesita por cabeza 5 veces menos campo que la especie mayor, era la gran tabla de salvación de los pequeños y medianos hacendados, aquella que les permitía sobrevivir y aún fortalecerse económicamente, como sucedió en estos años.

La región con predominio vacuno agrupaba a 7 departamentos del país, aquellos donde la densidad de bovinos por km². era muy superior a la media nacional (43 cabezas), o siendo levemente inferior (como en Tacuarembó, con 36 cabezas), ocurría que los ovinos estaban todavía más por debajo de la media nacional (Tacuarembó con 84 y el país con 140). El otro rasgo de esta región, la baja densidad de ovinos por km²., muy inferior a la nacional, ocurría en 5 de los 7 departamentos. Las excepciones, Río Negro y Salto (152 ovinos por km².), superaban a la media por muy escaso margen. De esos 7 departamentos, 6 ocupan toda el área situada al norte del Río Negro. Tres se hallan en el litoral norte: Salto, Paysandú y Río Negro; tres en la frontera con Brasil: Artigas, Rivera y Cerro Largo; uno en el centro-norte: Tacuarembó. Con 91.473 km²., o sea el 48,9 % del territorio nacional, en esos 7 departamentos pastaban 4.555.000 bovinos, el 55,5 % de la existencia total y sólo 10.187.000 ovinos, el 38,7 % del stock lanar del país.

De esos 7 departamentos, en 5 dominó el latifundio (Artigas, Salto, Paysandú, Río Negro y Tacuarembó), y en los dos restantes la gran propiedad se equilibró con la mediana (Cerro Largo y Rivera).

El único departamento que escapa a este vínculo entre gran propiedad y explotación bovina es Soriano. Ello tiene diversas motivaciones. La demanda de los frigoríficos argentinos por capones de razas inglesas, la actitud burguesa de sus estancieros favorecida por el origen europeo de muchos y las buenas pasturas características del departamento, así como el fuerte peso de la rica clase media rural que controlaba un poco más del 50 % del suelo, explican esta excepcionalidad. Pero ella debe ponernos sobreaviso para evitar tipificaciones rígidas. Gran propiedad y bovino se sustentaron mutuamente; empero, la ubicación geográfica, y el espíritu de empresa de los hacendados, generado en múltiples factores, podían modificar esa ecuación. Más adelante, cuando analicemos los vínculos entre progreso tecnológico y gran propiedad, estas razones nos obligarán a matizar los rasgos de la región del latifundio y el vacuno.

De cualquier manera, el Censo de 1908 prueba que en 4 de los 5 departamentos clásicos del latifundio, Artigas, Salto, Paysandú y Río Negro, la densidad de bovinos por km². fue la más alta del país, 57, 60, 53 y 60 respectivamente.

* * *

También el Censo permite deducir que existió una estrecha relación entre la región del vacuno y el latifundio, y el predominio de los propietarios sobre los arrendatarios. El 53,7 por ciento de los propietarios del país explotaban sus predios. De los 7 departamentos de la región, en 6 ese promedio nacional se sobrepasó con holgura: en Paysandú y Cerro Largo, más del 70 % son propietarios; en Artigas, Rivera, Salto y Tacuarembó, más del 60 %. Sólo en Río Negro el índice baja al 48 %, pero ello no significó que los arrendatarios fueran muchos —un 33 % para un promedio nacional del 35,4 %— sino que la tercera categoría del Censo fue aquí la más elevada: un 19 % de propietarios-arrendatarios, es decir, propietarios que además de su fundo, arrendaron otro.

Este nexo claro entre latifundio, explotación vacuna y tierra en propiedad, prueba lo que todos los contemporáneos sabían: que era muy difícil acceder a la propiedad a través de la explotación del bovino. Este requería grandes extensiones y, por tanto, elevados arriendos. Pocos hombres de fortuna estaban dispuestos a abonar una renta anual que les hubiera permitido, de ser acumulada un par de años, comprar cuando menos 500 hectáreas. El primer peldaño del ascenso social —ser arrendatario—, difícilmente se subía explotando vacunos. Latifundio, vacuno y propiedad de la tierra aparecían como tres caras de un mismo sistema económico.

3 — La tecnología en la región de la gran propiedad y el vacuno

Motivaciones económicas y escala de valores se conjugaron para hacer de la región dominada por la gran propiedad y el vacuno, la más arcaizante del país. El latifundio explotado extensivamente dejó tan fuertes ganancias en manos de su

único propietario que desalentó el cambio y el espíritu innovador. La estructura mental de la clase alta rural consolidó esas tendencias rutinarias.

En líneas generales, el atraso tecnológico en alambrados, potreros, plantaciones forrajeras, montes y aguadas artificiales, mestizaje del vacuno y el ovino, fue mucho mayor en los 7 departamentos citados que en el resto de la nación.

El Censo de 1908 informa que en todo el país había un promedio de 15,9 kilómetros de alambrados y 3,9 potreros cada 1.000 hectáreas. En los 5 departamentos de "absoluto" dominio de la gran propiedad y el vacuno, ese promedio descendía a 9,8 kms. y 1,8 potreros; es decir que la extensión media de los potreros era de 555 hectáreas. Estas cifras ya se elevaban algo más en los 2 departamentos en que la mediana y la gran propiedad se equilibraban: Cerro Largo y Rivera. En ellos hubo 3,2 potreros cada 1.000 hectáreas, o sea que los potreros tenían habitualmente 300 hectáreas cada uno.

En relación a lo que el Censo denominó "producción anual en pesos", los 7 departamentos de la región vacuna tenían una cifra por hectárea inferior a la media nacional. De los 6 departamentos que poseían la producción anual en pesos más baja del país, 5 estaban en esta región y uno solo, Treinta y Tres, en la ovejera. Estos 5 son: Artigas, Cerro Largo, Rivera, Salto y Tacuarembó, con un promedio anual por hectárea de $ 1,09, mientras el nacional era de $ 2,21.

Según el estudio del ing. agr. Miguel Ieudikow sobre el capital invertido por hectárea en edificios, mejoras, máquinas y circulación, los 7 departamentos del vacuno son los que no alcanzan el promedio nacional. Comparten otra vez esa característica con el ovejero Treinta y Tres. En estos 7, en cambio, se sobrepasó a la media nacional en el capital en animales por hectárea [664].

La sensación de atraso se convierte en certidumbre cuando se analizan las cifras que el Censo de 1908 proporciona sobre el mestizaje bovino y ovino. Ya hemos demostrado que ningún contemporáneo creyó en ellas, pero tampoco nadie negó que reflejaran la realidad departamental en sus tendencias más notorias. Precisamente fueron los porcentajes elevados de ganados puros y mestizos que el Censo asignó a los departamentos de obvia rutina zootécnica como Artigas o Tacuarembó, los que alertaron a los críticos del Censo acerca de lo

dudosas que eran tales cifras. Ellas, sin embargo, denotan más que otras el arcaismo que imperaba en la región de la gran propiedad y el vacuno. El corazón de esa región estaba en este caso constituido por Artigas, Salto, Tacuarembó, Cerro Largo y Rivera. Allí, el 47,5 % de los vacunos era todavía criollo en 1908. mientras en todo el stock nacional el porcentaje descendía al 32,84. Algo parecido sucedía con los ovinos. Con la excepción de Tacuarembó, los otros 4 departamentos tenían un 9,5 % de lanares criollos, cuando el porcentaje de criollos dentro del rebaño nacional era sólo del 5,21.

Por fin, existía un estrecho e innegable vínculo entre la región de la gran propiedad y el vacuno con el ausentismo del dueño de la estancia. Los 5 departamentos que presentan un porcentaje mayor de propietarios no residentes son, en orden decreciente, Paysandú, con el 24 % de ausentismo, Río Negro, con el 22, Salto, el 20, Cerro Largo, el 16, y Artigas, el 15. Ello tenía causas lógicas pero consecuencias negativas en la generalidad de los casos. La gran propiedad era la única que daba los medios económicos como para residir en la capital de la República o fuera del país; fue en la región del vacuno y el latifundio donde más abundaron los propietarios extranjeros, que por su propia condición vivían en elevada proporción fuera de la nación. Las colectividades extranjeras que presentaron el mayor índice de ausentismo fueron justamente las que poseían más tierra por establecimiento: británicos, un 40 % de ausentismo; alemanes, 15 %, y brasileños, 11 %. Debe suponerse que enviaban sus utilidades al extranjero.

4 — Subregiones dentro del área de la gran propiedad y el vacuno

El panorama debe matizarse. Rutina, latifundio y explotación del vacuno se hermanaban. Pero el primer rasgo, la explotación extensiva arcaica y sin mejoras, podía sufrir alteraciones de importancia cuando la gran propiedad se hallaba en manos de estancieros con mentalidad empresarial alimentada por su origen europeo y la excelente ubicación geográfica de sus inmensos fundos. Si esas razones eran suficientemente poderosas como para contrarrestar la inclinación natural del gran propietario a la rutina, debía surgir una subregión lati-

fundista y vacuna pero... "progresista". En cierto sentido ello ocurrió en el litoral, en los departamentos de Paysandú y Río Negro. En Soriano y Colonia, que ofrecen rasgos tecnológicos avanzados más acentuados todavía, el latifundio del europeo que existió, vio fortalecido su impulso innovador por la existencia de una rica clase media rural.

Esta subregión latifundista y progresista asentada en Río Negro y Paysandú presentaba diferencias notorias con el atraso que reinaba en Artigas, Salto y Tacuarembó, los otros 3 departamentos que constituian el centro del latifundio nacional.

Mientras en Artigas, Salto y Tacuarembó, había 8,3 kms. de alambrados y 1,7 potreros cada 1.000 hectáreas, en Paysandú y Río Negro las cifras se elevaban a 11,9 y 2 respectivamente. Los potreros de la subregión litoraleña tenían una extensión promedio de 500 hectáreas cada uno, mientras los de la región rutinaria tenían casi 600 hectáreas. La producción anual en pesos por hectárea era un 69 % superior a la observada en el área rutinaria. Diferencias similares al comparar el capital invertido en edificios, mejoras, máquinas y circulación. A los $ 3,59 de Artigas, Salto y Tacuarembó, se oponen los $ 4,60 de Río Negro y Paysandú. Debe hacerse notar que el capital en edificios era muy elevado en el litoral, lo que indicaría —otras fuentes transforman el tiempo condicional en afirmativo— la existencia de una clase latifundista no sólo rica sino también habituada al confort.

Paysandú, Río Negro y Soriano (este último, típico departamento ovejero) son los 3 departamentos que constituyen el núcleo del más avanzado mestizaje vacuno del país. Paysandú y Río Negro, de acuerdo al Censo de 1908, poseían un 86,88 % de vacunos puros y mestizos y un escaso 13,21 % de criollos. Es decir que se mestizó allí 4 veces más que en la región del latifundio rutinario. Algo similar ocurrió con los ovinos. El 96,88 % eran mestizos y puros y sólo el 3,12 % criollos. En este caso se mestizó 3 veces más que en Salto, Tacuarembó y Artigas.

* * *

Aunque las formas dominantes de la propiedad en el departamento eran las que mayormente incidían para tornarlo proclive al cambio o reacio al mismo, otros factores también jugaron su papel e introdujeron variantes que impiden arri-

ar a conclusiones mecanicistas. El latifundio engendraba la inercia y la mediana propiedad el avance del sistema de explotación. Pero si el latifundio estaba en manos de empresarios de origen europeo y bien ubicado en el litoral centro y sur; o si la mediana propiedad se hallaba en manos de hacendados de origen brasileño y situada en el norte y este, los rasgos anotados experimentaban variantes de entidad. Hubo una subregión latifundista y progresista como hubo otra subregión, que luego analizaremos, de mediana propiedad y rutinaria. Sin embargo, el atraso tecnológico protagonizado por la clase media rural nunca alcanzó los niveles de arcaísmo a que llegó el protagonizado por el latifundio en Artigas o Tacuarembó, lo que prueba que aunque las variantes existieron, el hecho protagónico del proceso de cambio económico fue la diversa manera de poseer el suelo.

El litoral centro y sur —Paysandú, Río Negro, Soriano y Colonia— tenía características propias que influyeron para diferenciarlo y convertirlo en un polo de desarrollo dentro del país. Su sistema de comunicaciones con Montevideo, Buenos Aires e incluso Europa, se vio facilitado, desde mucho antes que apareciesen en el país los ferrocarriles, por la navegación fluvial sobre el Río Uruguay. Las líneas férreas llegaron temprano a sus capitales departamentales: Paysandú, 1890, Colonia, 1901, Mercedes, 1902. A una rápida integración de su economía al mercado mundial facilitada por esta situación geográfica, se agregaron los nexos estrechos con la plaza bonaerense y su selectiva demanda. Allí hicieron sentir su peso los frigoríficos porteños impulsando el mestizaje ovino y vacuno desde 1895.

A estos factores debe sumarse la instalación en esa región de la mayoría de los inmigrantes de origen británico, francés y alemán. Por provenir de las zonas más desarrolladas de Europa y traer a menudo fuertes capitales, tuvieron una mentalidad burguesa y medios para aplicarla. Todo ello hizo del litoral una región de excepción. Si el latifundio la dominaba como en Paysandú y Río Negro, se dinamizaba. Pero si la clase media rural compartía los campos con la alta, como en Soriano, el empuje crecía unos grados. Aún más, si la clase media ganadera y agrícola la controlaba, como en Colonia, el resultado era convertir a ese departamento en el mejor integrado económicamente del país, así como el más avanzado en tecnología.

¡Qué panorama diferente presentaba el norte y la frontera con Brasil!

Desde Artigas a Salto, en el litoral norte, hasta Rivera, Cerro Largo, Treinta y Tres y Rocha en la frontera, o el inmenso pero demasiado cercano a Río Grande, Tacuarembó, y el pequeño pero pobre en suelos y más aún en comunicaciones, Maldonado, todo conspiraba en esa región contra el desarrollo.

En el norte y el este, la vía fluvial —si dejamos de lado a Salto— no era un camino, sino un obstáculo a franquear. El Río Negro fue la línea divisoria de la República hasta que el ferrocarril lo cruzó en 1886. El ferrocarril arribó tarde a la mayoría de estas capitales: Cerro Largo, 1909, Treinta y Tres, 1911, Maldonado, 1910, Rocha, 1917. En cuanto a las comunicaciones desde el este hacia y desde Montevideo por el Atlántico y el Río de la Plata, todos los capitanes de navíos —y los pasajeros y las mercaderías— sabían de lo azaroso de los viajes hacia Rocha o Maldonado, en medio de los bancos de arena y los escollos peligrosos, hecho que contrastaba con el apacible recorrido del Río Uruguay hasta Fray Bentos o Paysandú.

A su aislamiento de los dos polos de desarrollo del país —Montevideo y el litoral centro-sur—, vino a sumarse la facilidad con que toda esta región se comunicaba con el atrasado Río Grande del Sur. Mientras el litoral recibió la demanda frigorífica argentina desde 1895, el norte y el este exportaron sus ganados en pie a los saladeros riograndenses hasta por lo menos 1914. La primera demanda fortalecía la tendencia al cambio; la segunda consolidaba al viejo país criollo.

Otro factor se añadió a éstos y contribuyó a acentuar el arcaismo: la inmigración brasileña. Los grandes "barones" de Río Grande del Sur con campos en Rocha, Treinta y Tres, Cerro Largo, Rivera, Tacuarembó, Salto y Artigas, provenían de un medio económico-cultural más primitivo que el oriental. Su único capital eran sus tierras en Río Grande. Sus hábitos mentales los convirtieron en una rémora que detuvo todo cambio.

Cuando estas características se unían a la mediana propiedad, como sucedió en Maldonado, Rocha y Treinta y Tres, el resultado era la explotación ovejera con bajos rendimientos, majadas poco mestizadas y escasa receptividad al cambio;

cuando se unían a la mediana y la gran propiedad, caso de Rivera y Cerro Largo, el vacuno dominaba y los avances técnicos eran mínimos; cuando el latifundio recibía el impacto del aislamiento, la demanda saladeril riograndense, y el dueño de la tierra era de origen brasileño, ocurría lo peor: el vacuno criollo era rey, los potreros tenían 600 o 1.000 hectáreas y las resistencias al cambio adquirían un tono casi patológico. Ese era el mundo en Artigas, Salto y Tacuarembó.

Los que hicieron el Censo de 1908 estuvieron obsesionados por esta problemática y de ahí lo detallado de sus datos sobre el comportamiento de las diferentes nacionalidades en el plano económico. Porque el censo pudo no dar el área ocupada por el latifundio, pero brindó una lujosa información acerca de cuántos Hereford puros tenían los ingleses, cuántos Shorthorn los alemanes o cuál era la extensión media de los potreros poseídos por los brasileños. Para muchos contemporáneos no hubo dudas: si en vez de poblarnos los riograndenses en el norte y este, hubiésemos tenido una inmigración de "calidad", británica, germana o francesa, el modelo rural extensivo hubiese cambiado. En verdad, estaban pagando un precio demasiado elevado por esta sobrevaloración racial. Esta óptica les impedía observar que aunque estos factores tuvieran peso, más grande lo tenía la peculiar distribución de la propiedad de la tierra.

El análisis por nacionalidades de la propiedad de la tierra y el ganado permite comprobaciones de interés. El nexo entre latifundio y vacuno se afianza. Las colectividades más ricas en tierras se dedicaron de preferencia al bovino. Los británicos que por establecimiento poseían 3.796 hectáreas, eran el 0,23 por ciento de los estancieros, controlaban el 2,2 % de la superficie censada, el 2,45 % del total de vacunos, y sólo el 1,54 % de los ovinos. Les seguían los brasileños que por establecimiento poseían 1.169 hectáreas, eran el 6,9 % de los estancieros, controlaban el 21,6 % de la tierra, el 20,23 % de los bovinos y sólo el 12,78 % de los ovinos. Los alemanes, también ricos individualmente (907 hectáreas por establecimiento), aun cuando casi equilibraban sus preferencias, acentuaron más la explotación del vacuno. En las restantes nacionalidades —incluyendo la oriental— poseedoras de menos tierra por establecimiento, el ovino predominaba.

También se comprueba otra vez el vínculo entre gran fundo, vacunos, y tenencia de la tierra en forma de propiedad. Las colectividades latifundistas poseían el más alto porcentaje de propietarios: alemanes, 77, británicos, 72 y brasileños, 74, y el menor de arrendatarios.

Lo más interesante del estudio por nacionalidades es, empero, la relación entre éstas y las regiones rutinarias o avanzadas del país.

La colectividad brasileña poseía el grueso de sus vacunos, un 74 %, en los 5 departamentos arcaizantes: Artigas, Cerro Largo, Rivera, Salto y Tacuarembó. Un porcentaje de cierta importancia se hallaba en Paysandú (9 %), el más atrasado de los progresistas. No tenía entidad en Río Negro, Soriano y Colonia, el núcleo del mestizaje vacuno.

Las colectividades europeas, en cambio, se hallaban concentradas en Paysandú, Río Negro, Soriano y Colonia. Los británicos poseían el 57 % de sus bovinos y los alemanes el 50 por ciento en los departamentos latifundistas avanzados: Río Negro y Paysandú. El resto de sus haciendas pastaban en grandes estancias de Soriano, Colonia y Flores.

Otros datos prueban mejor aún la relación entre las diversas nacionalidades y el grado de avance tecnológico. Mientras los europeos (británicos, alemanes y franceses) poseían un promedio de 20,6 kms. de alambrado y 3,2 potreros cada 1.000 hectáreas, es decir que sus potreros tenían 300 hectáreas cada uno, los brasileños poseían un promedio de 8,23 kms. de alambrado y 1,4 potreros cada 1.000 hectáreas, es decir que sus potreros tenían 715 hectáreas. Los europeos alambraron y dividieron sus campos en potreros en una proporción que hizo algo más que duplicar la acción de los brasileños.

También fueron los europeos los que más y mejor mestizaron al vacuno. Su promedio de bovinos puros es del 4,60 % y el de mestizos del 86,49 %. Entre puros y mestizos, los europeos declararon poseer el 91,09 % de sus rodeos, mientras en todo el país ese porcentaje sólo alcanzaba al 63,53. Los brasileños —si dejamos de lado a los italianos que no mestizaron por dedicarse a la agricultura— fueron los que menos mestizaron al vacuno. Su porcentaje de bovinos puros era del 1,12 —tres veces menos que los europeos— y el de mestizos apenas alcanzó al 52,75 %, un 34 % menos que los europeos. El 46,13 % de sus vacunos seguían siendo criollos contra sólo

un 13,51 % de criollos poseídos por los europeos. Los grandes estancieros orientales dijeron poseer un 32,66 % de vacunos criollos, casi el mismo porcentaje que dio el Censo para todo el país, es decir, un 13,47 % menos de criollos que los brasileños y un 19,15 % más que los europeos.

Similares conclusiones en relación al mestizaje ovino. Los europeos poseían el menor número de ovinos criollos, un 1,2 %; los brasileños, el mayor, un 10,22 %. Los orientales, un 5,36 %, casi la media nacional. Los europeos mestizaron sus ovejas 10 veces más que los brasileños y 5 veces más que los orientales. Todo ello se reflejó en la carga bovino-ovino por hectárea. Sin mejoras y con potreros que parecían estancias, la colectividad brasileña volvió a demostrar su atraso técnico: mientras la carga nacional de bovinos y ovinos por hectárea era de 0,88, la de los propietarios brasileños resultó la más baja: 0,70. En relación a la producción anual por hectárea, mientras los británicos obtenían $ 2,17 y los alemanes $ 1,91, los brasileños apenas alcanzaban la mitad: $ 0,98.

* * *

Pero, arcaizante o progresista, en manos de brasileños o europeos, la gran propiedad seguía practicando la explotación extensiva. Más alambrados, potreros y mestizaje cuidadoso permitían aumentar la carga de animales por hectárea e incrementar la producción de carne, pero la pradera natural era siempre la reina de las pasturas en todas las estancias del país.

Los rasgos más notables de la explotación extensiva: debilísima densidad de población activa, bajo rendimiento económico por hectárea y elevado por hombre ocupado, se mantenían tanto en Artigas y Tacuarembó como en Río Negro y Paysandú.

En los 7 departamentos de la región vacuna y donde la gran propiedad dominaba (cinco) o compartía su suerte con la mediana (dos), se dio el más bajo índice nacional de personal ocupado por hectárea: 1 hombre cada 554. En los 7 departamentos ovejeros, como observaremos, había 1 persona activa cada 277 hectáreas; la región ovejera proporcionaba trabajo al doble de personas que la bovina.

Pero esos 7 departamentos no eran, como hemos visto, exactamente iguales. En los dos en que coexistían la propiedad mediana y el latifundio —Cerro Largo y Rivera—, se requería más mano de obra: 1 hombre cada 416 hectáreas. En los 3 en que dominaba la gran propiedad y la rutina, Salto, Artigas y Tacuarembó, se utilizaba 1 hombre cada 474 hectáreas. En la subregión litoraleña progresista —Paysandú y Río Negro—, sólo se requirió 1 hombre cada 778 hectáreas. Entonces, lo que aparecía como rasgo "progresista", denotaba su faz despobladora. Estos departamentos avanzados empleaban la mitad de la mano de obra de aquéllos en que el latifundio y la clase media se equilibraban, y un tercio menos que la región del latifundio "arcaico".

El avance tecnológico no iba de la mano con la ocupación plena. Por el contrario, causaba desempleo en mayor medida que la explotación rutinaria. Esto era una consecuencia natural de dos hechos coaligados: a) La explotación en Río Negro y Paysandú se racionalizó, y el empresario, para reducir gastos, usó la mano de obra imprescindible; en la estancia tradicional el mayor número de peones era otro índice de arcaísmo y conducta económica preburguesa del hacendado; b) La estancia avanzada del litoral alambró y mestizó, pero al no mejorar sus prados naturales (en parte porque en esa región los tenía excelentes, en parte por otras motivaciones), dejó a mitad de camino el modelo económico que el batllismo y la Asociación Rural —por una vez de acuerdo— le propusieron: hacer cultivos forrajeros para alimentar adecuadamente sus nuevos novillos mestizos. Esta era la única reforma que hubiera implicado contratar más personal.

La producción en pesos por hectárea era la más baja del país en los 7 departamentos analizados. Se obtenía $ 1,30, cuando en los departamentos ovejeros la cifra se elevaba casi al doble, $ 2,20, y en el Canelones agrícola ascendía a $ 9,33, multiplicándose por seis. Los 5 departamentos rutinarios ofrecían un guarismo aún más bajo: $ 1,09. Los dos del litoral elevaban la cantidad a $ 1,84, un 68 % de incremento.

La producción por hombre era, en cambio, la más elevada de la nación. En los 7 departamentos cada hombre producía por hectárea $ 707,20 anuales; en los 5 rutinarios, $ 490,50, y en los dos del litoral, $ 1.431,52. La región progresista, en

parte por serlo y en parte por emplear la mitad o el tercio de personal de los otros 5 departamentos, producía 3 veces más por hombre que la rutinaria.

* * *

Resumiendo, los grandes estancieros que vivían preferentemente del vacuno dominaban el norte del Río Negro. Los "progresistas", impulsados por su origen europeo y la ubicación geográfica de sus inmensos fundos, redujeron las mejoras a alambrar y mestizar. Los arcaizantes ni siquiera hicieron bien eso. Ambos continuaban viviendo de la pradera natural y proporcionando trabajo a muy escasas personas. La baja inversión les permitía obtener una elevada renta lo que, dada su mentalidad, desalentaba innovaciones de mayor significado económico y social. El Censo de 1908 no registró las grandes estancias que hacían agricultura forrajera; sí lo hizo el "Album Pur-Sang" de 1916-1917. Aunque la selección de los establecimientos mayores de 3.000 hectáreas estuvo viciada de antemano pues sólo se dio noticia de los evolucionados, sorprende cuán poco merecían ese calificativo. De las 76 que permiten un estudio de este tipo, en sólo 15 se hacía agricultura forrajera, es decir, un 19 %. Pero esta cifra también engaña, pues de las 15, en sólo 4 el número de hectáreas dedicadas al cultivo sobrepasó las 500 hectáreas; en las 11 restantes se sembraron de 50 a 200 hectáreas para la alimentación de los puros de pedigree, o el frutal y la huerta anexos al casco del establecimiento. El porcentaje baja así al 5 %. Los autores del Album dan cuenta con "asombro" que en una estancia de Salto existía la única máquina perforadora para construir pozos semisurgentes que vieron en su entera recorrida del país [665]. Carlos M. Maeso en la descripción de 43 de los más grandes y "progresistas" establecimientos de la nación realizada en 1910, anota la existencia de montes artificiales en sólo 6 casos, es decir, el 14 %, y la de molinos en 5, lo que reduce el porcentaje al 11 [666].

En la estancia del gran hacendado "progresista" se vivía en medio del refinamiento y a veces del lujo [667]. El ganado estaba mestizado y abundaban los potreros, el casco podía presentar, desde las alturas que dominaba, el moderno aspecto de un chalet como los del contemporáneo Carrasco e incluso

de un palacio, a veces se contaba con agua corriente y los dormitorios —9, 10, 12— se alhajaban con muebles importados de París. Había una quinta con frutales, un jardín y 4 o 5 galpones para herramientas, esquila, dormitorio de peones y establo para animales de pedigree. El teléfono ponía en comunicación al casco con los puestos, la capital departamental y la comisaría más próxima. Un auto aguardaba ya en las cocheras.

No había agricultura forrajera, a no ser algunas cuadras sembradas de alfalfa o avena para el toro de raza. El personal era escaso. A veces bastó con menos de 1 hombre cada 1.000 hectáreas [668].

La gran estancia del hacendado rutinario seguía teniendo cierta sencillez patriarcal, ahora reducida a la frugalidad de sus dueños; la vieja y amplia generosidad de antaño se retrajo al tono hospitalario con que se recibía a los viajeros... pudientes. Ya no se guarecían en ella los gauchos pobres, ni el costillar estaba pronto para cualquiera que llegara. La carne cada día se vendía mejor. El alimento había pasado a ser el monopolio de la clase dueña del ganado. Alejandro Backhaus describió en 1909 una de ellas "ubicada al norte del Río Negro", que ocupaba 3.400 hectáreas: "*...con un suelo de primera clase, que tiene un metro de tierra negra, pero, cubierto de yuyos, con bañados y erosiones, todo muy fácil de mejorar. En esta zona se registran 1.300 mm. de lluvia con posibilidad de riegos, en una palabra, con excelentes condiciones naturales. La gente de muy buen carácter, pero sin conocimientos y sin la más leve cultura. Se dice que el propietario tiene grandes fondos guardados en el Banco y mayores aún en el colchón de su cama. La hacienda se compone de 1.250 vacunos criollos, flacos... 1.600 ovejas con sarna y 50 caballos como arpas. El personal para trabajar estas 3.400 hectáreas son el propietario, el hijo mayor como capataz, con un sueldo de $ 12 mensuales y 2 peones a $ 5 cada uno. Con otro sistema de cultivo y otra educación podrían vivir en un castillo, mientras la residencia actual, que he fotografiado, es un rancho miserable. Fui recibido muy amablemente en ella: las señoritas me sirvieron con mucha gentileza el mate, y el hijo se ofreció a acompañarme a caballo, en lo que tuve mucho placer, sintiendo que ese hermoso muchacho, de aspecto fuerte, con cualidades físicas admirables, no tuviera otra edu-*

cación que la de algunos años de enseñanza primaria en un colegio situado a tres leguas de su casa. Le pregunté si no quería venir conmigo a Montevideo a pasarse dos años y estudiar agronomía moderna, a lo que me contestó diciendo que sabía criar bien las vacas y que no necesitaba más y que la teoría no tenía valor ninguno. Estoy convencido de que con el viejo no se puede hacer nada, no quiso aceptar mi consejo de plantar árboles porque no tenía casi nada, fue absolutamente contrario a la organización de una chacra, a la cura de la sarna, etc.... [669].

El panorama ofrecido por la ciudad de Treinta y Tres en 1909, rodeada de un ejido pobre y de ricos fundos, puede ser, con ligeras variantes, el de toda la región fronteriza, dominio del fuerte estanciero y del ganado, pero no del hombre: "*Es sabido que en el departamento de Treinta y Tres la agricultura es tan sumamente escasa que puede decirse que no la hay; apenas si en contadas estancias se cultivan algunas hortalizas para aliviar el gasto de la casa, disminuyendo el consumo excesivo y constante de la carne, y se siembra un poco de maíz y alfalfa para el gasto del establecimiento. Fuera de este caso, y de algunos reducidos sembrados que se advierten en los alrededores de la capital del departamento, que por su escasez se expenden a precios elevadísimos, los productos de la tierra, los cereales, son llevados de los departamentos vecinos, especialmente del de Canelones, de donde van las papas, zapallos, moniatos, y porotos... La distancia a recorrer, los fletes de las carretas, encarecen de tal manera esos productos, que solamente las personas pudientes pueden darse la satisfacción de comprarlos. Algunos de primera necesidad como la leche, las aves, los huevos, se venden a precios altísimos, y éstos, como los cereales a que me he referido, constituyen en cierta época del año verdaderos artículos de lujo...*" [670].

Capítulo IV
Las cúspides de la clase alta rural: cabañeros e invernadores

1 — Pluralismo de la clase alta rural

La clase alta rural no era un todo homogéneo. Los grandes hacendados rutinarios, ubicados de preferencia en el más lejano norte cercano al Brasil (Salto, Artigas, Tacuarembó), y sus compañeros de clase asentados en el litoral "progresista" (Paysandú, Río Negro y Soriano), encarnaban dos formas de explotar el ganado y manejar la estancia: reacios al mestizaje los primeros, proclives a la racionalización y la cruza, los segundos. A veces sus intereses chocaron. Como hemos relatado en el Tomo III, al imponer el baño obligatorio del ganado vacuno para eliminar la garrapata, el gobierno de Batlle en 1903 oyó a los "progresistas" pero debió suspender el decreto ante el clamor de los arcaizantes. La polémica duró hasta 1906 [(67)] Pero la oposición no era, por cierto, frontal. Indicaba más una diferencia de enfoque que una fractura social derivada de poderosos intereses materiales.

En cambio, el nuevo modelo económico rural que iba penetrando con lentitud en la campaña (mestizaje, cuidadosa preparación de los vacunos para la más exigente industria frigorífica), determinó que dentro de la clase alta rural se afianzara un modo de explotación especializado en la cría y venta de reproductores de pedigree al grueso de los hacendados (grandes y medianos), así como otro dedicado al engorde en campos bien empastados y cercanos al corazón de la nueva in-

dustria de carnes, el frigorífico, que se había instalado en Montevideo. De estas dos formas económicas el país ya tenía noticias. Cabañeros e invernadores no nacieron en estos años como hemos comprobado ya en nuestro Tomo II (1886-1894), pero sí se diferenciaron más nítidamente de la gran masa compradora de toros que era incapaz de producir, como de aquella que se reducía cada día más al simple papel de criadora.

Aunque los cabañeros y sobre todo los invernadores lucraron con el grupo social que menos fuerza poseía —los medianos hacendados—, también lograron transformarse en las cúspides de la clase alta rural, amasando las más imponentes fortunas. Esto creó tensiones entre los integrantes del otrora homogéneo sector latifundista. El gran hacendado que deseaba mestizar no tenía más remedio que comprar los puros de pedigree a los que ya en 1910 constituían el oligopolio de las cabañas nacionales. Pero en este caso, aunque hubo enfrentamientos, ellos se vieron limitados por la propia índole de la especialización —era factible aunque no fácil romper el oligopolio importando el reproductor directamente— y, lo que es más importante, por la lentitud con que el mestizaje avanzaba. Las resistencias al cambio del gran hacendado "arcaico" quebraban las alas de cualquier grupo monopolista que quisiera imponer condiciones leoninas a sus clientes.

Muy distinto se perfilaba el papel y la fuerza del también pequeño grupo invernador. Este sí comenzó ahora a poder fijar sus condiciones al criador. Al mediano, sin discusiones ni resistencias. Al grande, doblegándolo con mayor dificultad pero también sometiéndolo. Para esta élite dentro de otra, el tiempo jugaba a su favor. La demanda cada día más selectiva de los frigoríficos convertiría a los dueños de las mejores praderas naturales del país en los lógicos monopolizadores de la hacienda de cría, imposible de engordar en campos corrientes. Claro que, como observaremos, al gran hacendado criador le quedaba una salida, vedada por obvios motivos económicos al mediano: comprar o arrendar buenas pasturas e invernar él su propio ganado de cría.

De cualquier manera, las modificaciones lentas de la ganadería bovina (el mestizaje), y la instalación, ésa sí, rápida,

de la industria frigorífica, dividieron a la clase alta rural; cierto pluralismo sucedió a la vieja homogeneidad característica del país criollo.

2 — Los cabañeros

a) *Su oligopolio.*

El gran capital requerido para montar y mantener una cabaña, lo azaroso del negocio ante las resistencias del grupo comprador, y las dificultades zootécnicas propias de la especialización, se combinaron para que fuera entre los grandes propietarios que se reclutara la élite cabañera. De las 25 cabañas descritas en 1910 por Carlos M. Maeso, sólo 2 o 3, dedicadas al ovino y no al bovino por lo demás, eran propiedad de medianos hacendados. El grueso estaba enclavado en campos que sobrepasaban con holgura las 3.000 hectáreas [672].

El análisis de las importaciones de puros de las principales razas bovinas y ovinas prueba la concentración de los reproductores en muy escasas manos: la élite cabañera.

De 1905 a 1913 se importaron e inscribieron en los Registros Genealógicos de la Asociación Rural, 1.768 Hereford. De ellos, 1.263, o sea el 71 %, fueron adquiridos por 31 firmas ganaderas [673]. Esas 31 firmas eran el 0,13 % de los ganaderos censados en 1900. El estudio merece ser continuado pues revela el grado de concentración del oligopolio: el 58,3 % fue inscripto por 15 firmas y el 35 % por sólo 5, el 0,02 % de los ganaderos del novecientos (*).

Similar es el caso en la importación de Shorthorn. De las 1.004 cabezas inscriptas entre 1905 y 1913, el 69 %, es decir, 690, lo fue por 38 firmas, las que representaban el 0,16 %

(*) Las 15 firmas más importantes fueron: Thomas Bell; Alejandro Gallinal; C. F. Lahusen; Sociedad Anónima de Bienes Rurales Nueva Mehlen; Liebig's Extract of Meat Co. Ltd.; The River Plate Estancia; Margarita Uriarte de Heber Jackson; J. Clauzolles; Etchandi y Caillava; Julio Muró (h); A. Sienra; Braga Hnos.; Noriega, Castaños Hnos.; Arturo Heber; Cía. Rural Bremen. Los "cinco grandes" eran: C. F. Lahusen; Margarita Uriarte de Heber Jackson; Etchandi y Caillava, Julio Muró (h) y The River Plate Estancia.

de los ganaderos censados en 1900. El 58,6 % fue adquirido por 23 establecimientos, y el 26,4 % por sólo 4, el 0,01 % de los ganaderos del novecientos (*).

El 70 % de los importadores de bovinos puros poseía sus establecimientos en el litoral centro y sur, donde dominaba la gran estancia "progresista".

La importación de ovinos puros ofrece las mismas características. De 1901 a 1913 se inscribieron 1.434 merinos. De ellos, 861, o sea el 62 %, fueron adquiridos por 18 firmas ganaderas que representaban el 0,07 % de los hacendados en 1900 (**).

De 1905 a 1913 se inscribieron 3.498 ovinos de razas inglesas. De ellos, 2.515, o sea el 71 % fueron adquiridos por 42 firmas ganaderas que representaban el 0,18 de las censadas en 1900 (***).

El 60 % de los importadores de ovinos poseía sus establecimientos en el centro y sur del país, donde dominaba la clase media rural.

Treinta y una firmas controlaban el 71 % de los Hereford puros importados; 38, el 69 % de los Shorthorn; 18, el 62 % de los ovinos merinos; 42, el 71 % de los ovinos de razas inglesas. Estas cifras disimulan la concentración ya que, como

---

(*) Las 23 firmas más importantes fueron: D. Watson Bell; Alejandro Gallinal; C. F. Lahusen; Prange's Estancia; Carlos Reyles; The River Plate Estancia; J. M. de Wilson; Signoré y Benausse Hnos; B. Riet Correa; Francisco Piria; B. y N. Solari; M. M. de Supervielle; Carlos Arocena; J. Villamil y Casas; Julio Clauzolles; José A. Ferreira; Sociedad Anónima de Bienes Rurales Nueva Mehlen; Federico R. Vidiella; Alberto Urtubey; Hounié Hnos.; Liebig's Extract of Meat Co. Ltd.; C. Castro. Los "cuatro grandes" eran: Prange's Estancia; The River Plate Estancia; Signoré y Benausse; Federico R. Vidiella.

(**) Las 18 firmas eran: Miguel Bidart; C. F. Lahusen; Salvador Etcheverry; Jorge y Suc. Pacheco; Sociedad Anónima de Bienes Rurales Nueva Mehlen; Roberto Otto Feller; José A. Carulla; Siemens y Such; Alejandro Beisso; Frick, Barrán y Cía.; Federico Spalding; Margarita Uriarte de Heber Jackson; S. San Martín; Blás Cortés; Schauricht e hijos; Pedro J. Pochintesta; Octavio Terra; Braga Hnos.

(***) No daremos esta vez la extensa lista, sino la de aquellas firmas que importaron más de 50 puros cada una: Alejandro Gallinal; The River Plate Estancia; Justa M. de Wilson; Manuel Quintela; Alejandro Roux; Alejandro Victorica; E. Sánchez; Santos Urioste; Liebig's Extract of Meat Co. Ltd.; Prange's Estancia; Habiaga Hnos.; Sociedad Anónima de Bienes Rurales Nueva Mehlen; Alves Pereyra; Aramendía Hnos.; A. Tidemann; Malls y Cía.; Juan Gaynor; José E. Sardá; Lorenzo Salvo.

se habrá observado en las notas al pie, muy a menudo eran los mismos hacendados los que traían Hereford, Shorthorn, merinos y Lincoln.

En 1910, en ocasión del 9º Congreso Rural, Carlos A. Arocena, alertó a sus miembros sobre la división que se advertía entre los estancieros del país: *"Se fueron marcando dos clases, o dos índoles o dos fines, mejor dicho, en las operaciones que se realizaban en los Concursos ganaderos: el primero, el que seguía el grupo más reducido, que utilizaba, compraba lo mejor, lo sobresaliente de los productos nacionales y enriquecía aún sus establecimientos con productos extranjeros, sin detenerse nunca, procurando mejorar más y más, para vencer en los Concursos siguientes, para obtener los premios que estimulaban e incitaban al perfeccionamiento contínuo. El segundo grupo, formado por la inmensa mayoría, sólo se dedicaba a comprar algunos reproductores, generalmente de los hacendados del primer grupo, para mejorar algo sus ganados, pero renunciando espontáneamente a obtener premios. Hoy existen bien caracterizados esos dos grupos: el primero, puede decirse que ha monopolizado todos los premios; el segundo, se halla formado por elementos aparentemente sin ambiciones de ninguna especie. Esto se puede demostrar haciendo un poco de estadística..."*.

En efecto, el monopolio de los premios era otro indicador de la concentración de las mejores sangres en muy reducidas manos. Si analizamos los titulares de los primeros premios en las exposiciones departamentales celebradas entre 1905 y 1909, llegamos a estas conclusiones: de un total de 91 primeros premios discernidos a los ejemplares Hereford, 71, o sea el 78 %, se los llevaron sólo 10 expositores; de los 95 discernidos a la raza Shorthorn, 52, o sea el 55 %, se adjudicaron a 5 expositores. De los 39 primeros premios al merino, 28, es decir, el 72 %, fue a 4; y de los 31 discernidos al Lincoln, 19, es decir, el 61 %, fue a 3 expositores (*).

(*) Esta élite la formaron: Alejandro Gallinal; The River Plate Estancia; José Elorza; Barry F. Thomas; Julio Muró (h); C. F. Lahusen; Marión y Petit Hnos.; Hilario Helguera; Establecimiento Los Merinos; A. Risso; Carlos Reyles; Carlos A. Arocena; C. Hughes; Estancia San Pedro; Pedro Nazabal; Miguel Bidart; E. Sánchez. José Elorza dominaba las razas y especies más importantes del país, pues arrebató el 16% de los premios al Hereford y el 53% de los discernidos al merino.

Carlos A. Arocena, preocupado por lo que tal situación revelaba acerca del estado de nuestra ganadería, sólo vio este aspecto del problema, sin duda también él relevante. Pues "*...los estancieros, los cabañeros que he nombrado, constituyen relativamente, un pequeño grupo que desde hace 5 o 10 años figuran casi anualmente en los carteles del triunfo. Continúan perfeccionando cada vez más sus ganados; se han acreditado enormemente en el país; pero el resto, representado por miles y miles de estancieros, apenas si dan un paso o gastan un peso, y se tienen sin siquiera intentar llegar hasta la victoria*"[674].

Esta era una de las caras de la moneda: el avance zootécnico concentrado en 20 o 30 firmas, y la rutina imperando en la masa de los productores rurales. Había otra: tarde o temprano la masa tendría que depender de esos pocos.

b) *El cabañero como empresario.*

De todas las actividades ganaderas, la cabaña era la que implicaba la más alta dosis de espíritu de empresa. La técnica de explotación debía variar, y con ella, la mentalidad. La estancia tradicional prescindía de los libros de contabilidad y se anotaba, a lo sumo, el número de animales cuando se procedía a los recuentos anuales, o en ocasión de la esquila. Para el cabañero, lo que podía ser una alternativa del simple hacendado en procura de una organización eficiente, se convertía en necesidad. El costo del reproductor era el resultado de la suma de diversos factores que se debían conocer para determinar el precio de venta; el manejo del delicado cruzamiento exigía inscribir en "el libro diario" las fechas de nacimiento, las diversas sangres, su ubicación en los potreros, y hasta la numeración de cada uno de los animales "en las astas"[675]. En la "Cabaña Alemana" de Schauricht Hnos., ubicada en el departamento de Canelones y poseedora de los mejores merinos del país, "*...el registro de nacimientos, de defunciones, de entradas, de salidas, los detalles más insignificantes de la filiación de cada animal, los accidentes todos que se relacionan con el rebaño, están consignados y controlados en li-*

bros que, sin exageración, pudieran compararse al protocolo del más escrupuloso guardián de la fe pública..." [676]. Como lo declaró uno de ellos en 1910: "*La ganadería no es un juego de azar como se ha creído hasta hoy; es una profesión...*" [677]. La administración debía tecnificarse para ser racional. Fueron los cabañeros quienes impulsaron, desde la Asociación Rural del Uruguay, la confección de manuales sobre cómo "plantear y administrar una estancia moderna" [678], y lo lograron en 1909 y 1911. Los consejos allí contenidos muestran al hacendado ideal rigiendo la "empresa rural", haciendo primero el inventario de sus recursos en capital propio y crédito, "empleando luego con tino" el dinero, distribuyéndolo entre "*los primeros trabajos más necesarios como los alambrados, caminos interiores, galpones y construcciones, bañaderos; o sea las llamadas mejoras fijas*", y la adquisición de animales y útiles que comprenden los "gastos de explotación". Asimismo debía destinarse una parte del capital "*a los seguros y reservas para imprevistos. Por último* —se añadía— *hay que consultar otro punto fundamental: las aptitudes y conocimientos de la persona que piensa ponerse al frente de la estancia*", pues, "*el establecimiento de campo moderno exige una dirección competente, como toda empresa industrial o comercial...*" [679].

Esta mentalidad que el trabajo de la cabaña alimentaba e imponía, condujo a sus titulares al uso de eficaces y modernos métodos tanto zootécnicos como empresariales.

La "publicidad" mediante el "*empleo de tarjetas postales con reproducciones de fotografías de los animales dignos de conocerse*", ya era recomendada por la Federación Rural en 1909 y adoptada desde las páginas de la Revista de la Asociación Rural en su sección "Avisos" [680].

El "remate" del reproductor debía sustituír a la negociación directa entre vendedor y comprador. El viejo sistema era típico de sociedades primitivas, en que el precio resultaba fruto del regateo. Los toros de pedigree eran demasiado valiosos para que la transacción ocurriera en el silencio y el misterio. El "remate" era, además, otra forma de publicidad. Los "martilleros" se hicieron famosos recorriendo toda la República y sus exposiciones: Victorica y Muiños, Rodolfo Ponce de León; Ponce de León y Dutra [681].

El nuevo sistema de comercialización condujo a la generalización de las exposiciones-ferias departamentales. Un Congreso Rural reunido en 1909 en Molles fijó su calendario para impedir las yuxtaposiciones [682]; en 1905 se obtuvo una tarifa preferencial de la empresa ferroviaria británica para el transporte de los animales [683]; en 1912 funcionaban 21 locales en todo el país propiedad de sociedades rurales regionales o departamentales destinados a este tipo de concursos —pues se discernían premios—, y feria, pues se vendían reproductores. Galpones y locales eran primitivos, pero en 10 de los 21 había básculas lo que indica la creciente importancia de *la venta al peso* [684]. De 1909 a 1913 se efectuaron casi 20 exposiciones-ferias; se vendieron 31.000 animales promedio por año; y si en 1909 el producto de las ventas apenas alcanzó al medio millón de pesos, en 1912 y 1913 casi se llegó al millón [685]. Este esfuerzo debía culminar en la organización de una gran exposición nacional en Montevideo, que sirviera de centro de atracción para todos los hacendados del país a la vez que de magnífica oportunidad "publicitaria". Ya en setiembre de 1908 hubo un intento de esta índole en el llamado "Campo Eúskaro" [686]. Con posterioridad, la Asociación Rural y el Estado conjugaron sus esfuerzos: ésta la organizó, y el gobierno construyó el local del Prado. El 25 de agosto de 1913 se inauguró oficialmente la "Exposición Nacional de Ganadería", primera muestra montevideana de la ganadería uruguaya desde 1883 (*).

El oligopolio formado por los cabañeros nacionales les permitió aumentar el precio de los productores puros de pedigree. Si los hacendados se conformaban —y la mayoría lo hacía de buen grado— con productos deficientes, puros por cruza no bien definidos, o mestizos importados, podían comprar toros a $ 300 ó $ 400; si encaraban con seriedad la cruza, la inversión inicial se elevaba a los $ 1.000 ó $ 2.000 por un Shorthorn, y $ 800 ó $ 1.000 por un Hereford [688]. Los ovinos puros podían obtenerse a la mitad o el tercio del valor mínimo de un buen Hereford ($ 200 ó $ 400); los productos

(*) El primer premio campeón y el reservado campeón Hereford al igual que el premio campeón Lincoln, le fueron adjudicados a la cabaña "El Cardo", de José Elorza e hijo; los premios campeones Shorthorn a Diego W. Bell y Federico R. Vidiella; el premio campeón de Merinos a Pedro J. Pochintesta. (687)

de las mejores cabañas podían alcanzar en la raza merina hasta los $ 1.000 ó $ 2.000 [689]. Si comparamos estos precios con los vigentes en el período anterior —1895-1904— hubo una duplicación. Las cabañas reputadas y serias ofrecían excelentes animales de pedigree; estos animales eran costosos y su mantenimiento requería elevada inversión y dedicación personal absorbente, por completo excepcional observada la conducta de los otros miembros de la clase alta rural.

Los medianos y pequeños hacendados no podían cruzar al vacuno con estos precios; tal vez sí, mestizarlo. Más a su alcance, como siempre, estaba la mejora de la majada. No es de extrañar, por tanto, que en el 5º Congreso Rural, delegados de la Junta Económico-Administrativa de Colonia, típico departamento de clase media, propusieran a los "*...poderes públicos la creación de cabañas nacionales como medio de facilitar el refinamiento de las razas ganaderas en el país, poniendo al alcance de los pequeños hacendados la adquisición de reproductores de sangre*" [690] (*).

c) *Cabañeros y hacendados en tensión*

En plena propaganda pro-mestizaje que partía de las más diversas esferas —y del propio mercado internacional—, el deseo por cambiar el ganado criollo ganó a más de un

(*) Otro índice de la agresividad empresarial de nuestros cabañeros fue su lucha con las cabañas argentinas por la conquista del mercado riograndense. Iniciada en la década anterior, prosiguió con creciente intensidad a partir de 1905. Teníamos a nuestro favor un argumento de peso, que la Federación Rural usó con sabiduría en 1910: **"La orientación zootécnica de los ganaderos riograndenses debe ser regida necesariamente por la naturaleza y la calidad de sus campos, y estos les imponen la adopción de razas fuertes, de fácil aclimatación, para perfeccionar su ganado criollo. Nuestra producción, en razas que reunen esas cualidades, puede compararse sin desmerecer a la de nuestros vecinos platenses, que se han especializado sobre todo en la cría y perfeccionamiento del ganado Durham, cuyas exigencias quizás no se adapten ni al clima ni a los campos brasileños... Nuestros criadores, favorecidos por la semejanza de clima y dedicación que han aplicado a la cría de razas que por razones económicas deben ser preferidas por los ganaderos riograndenses, ayudados además por la vecindad, que abarata los transportes... tienen una amplia y segura base para afirmar el crédito ganadero del país y reinar, sin competencia racional posible, en el vasto mercado de Río Grande. (Hay que empezar) por la concurrencia de nuestras cabañas a las exposiciones brasileñas y (abrir) nuestros concursos a los productos de aquel país, como medida inicial de un vasto plan de acción futura..."** (691).

estanciero. Ya hemos observado que, aunque con lentitud, el porcentaje de hacienda mestiza bovina se elevó en este período al doble de lo que fuera en 1900. Crecimiento más importante todavía, el ocurrido en el ovino.

La demanda se amplió. La oferta aprovechó esta circunstancia. Muchos cabañeros inescrupulosos, basándose en el desconocimiento total que los compradores tenían de lo que era un toro puro importado, un toro mestizo importado, un puro por cruza auténtico (fruto de 10 o más cruzamientos) y un toro por cruza fruto de 4 ó 5, "metían gato por liebre a diestro y siniestro", como lo denunció el hacendado Alberto Nin desde las páginas de la Revista de la Asociación Rural en 1909. Añadió: *"Yo entiendo que el cabañero y el hacendado son dos entidades tan distintas como el sol y la luna. La cabaña requiere ciencia y mucho capital para poder esperar los años que se necesitan para que una vaca dé un producto y llegue éste al estado de venderse y más que ciencia y capital juntos, el cabañero tiene que ser muy honrado y no comerciante, porque como a éste, no le es dado aprovecharse de las circunstancias, ni de las sorpresas fáciles a la ignorancia"* [692].

Lo apoyaron algunos de los más escrupulosos cabañeros aquellos para quienes el proceder de sus colegas no sólo era condenable por lesivo para la ganadería, sino por desprestigiar a todo el gremio y al propio mestizaje. Dijo Carlos A. Arocena en 1909: *"Hemos presenciado ventas clasificadas puros por mestización (original clasificación) y los compradores han creído, en verdad, llevar puros por cruza. Los remates y ferias se llenan de esos ganados así clasificados y no es extraño, entonces, que la generalidad de los mestizadores, a los 5 o 6 años de comenzar se hayan también presentado vendiendo productos clasificados de puros como si éstos pudieran salir de mestizos entre sí y con esa rapidez de fabricación..."*

Entonces sobrevenían las justificadas quejas de los estancieros *"...y el desaliento para seguir la mestización, vistos los resultados conseguidos por los reproductores que se les vendieron como puros por cruzamiento, sin haber podido tener, en realidad, un antecesor puro..."*

La lucha entre cabañeros "comerciantes", y hacendados y cabañeros nucleados en la Asociación Rural del Uruguay,

se entabló en 1905 y 1906 a raíz de la concesión del Premio Campeón. *"El gremio del comercio* —denunció Carlos A. Arocena— *requería los premios sin distinciones, basándose en que, de lo contrario, les sería difícil la venta de las categorías inferiores..."*. Nacían así sociedades-ferias departamentales o regionales que daban premios campeones "a mestizos" [693]. Los cabañeros "comerciantes", apoyados por la Asociación de Ganaderos fundada en 1905, deseaban que en todas las exposiciones-ferias departamentales o regionales se concedieran premios campeones, expusiéranse los productores que se expusieran, tuvieran o no la calidad zootécnica adecuada para merecer la distinción. El Premio Campeón era un galardón muy codiciado por los cabañeros pues significaba distinción, publicidad, y venta segura del ejemplar a excelente precio [964]. La Asociación Rural, apoyada por los Congresos Rurales anuales, buscó discernir un solo Premio Campeón anual, determinando de antemano en qué exposición-feria se conferiría. Los animales participantes debían ser puros de pedigree o por cruza, inscriptos en los Registros Genealógicos, y juzgados de acuerdo a reglas zootécnicas, en lo posible por personalidades contratadas en el extranjero (Argentina, por ejemplo), para evitar el subjetivismo y la "influencia del medio" [695]. La Asociación Rural logró imponer su punto de vista. La ganadería nacional quedó amparada en este plano. Pero el gremio de los cabañeros sólo había sido saneado; se puso un freno a los inescrupulosos. El problema central quedó en pie: el oligopolio.

No era fácil, ni siquiera para los hacendados ricos, entablar negociaciones directas con los vendedores británicos de ganado de raza y romper el virtual monopolio de los cabañeros uruguayos. A la ausencia de competencia para juzgar el producto se sumaban las dificultades prácticas que toda importación implicaba. Una sola puerta se abría: las cabañas argentinas. Contra ellas, a veces con bien fundadas razones, dirigieron sus armas los cabañeros del país. Cerrarla era asegurarse el dominio del mercado y la fijación del "precio de monopolio".

Las cabañas argentinas poseían varias ventajas sobre las nacionales, lo que les hubiera asegurado un fácil triunfo en nuestro suelo. Mas antiguas, sus toros Shorthorn y carneros Lincoln, en particular, eran de los mejores del mundo. El

factor que más incidía en la formación del costo del reproductor era barato en Argentina y caro en Uruguay: el forraje. Alfalfares inmensos y abundante mano de obra generada por la inmigración, facilitaban la alimentación de toros y carneros puros a precio muy reducido. Los cabañeros uruguayos no plantaban casi alfalafa por motivos ya analizados; otros forrajes, como la avena, de más fácil adaptación a nuestro suelo, tampoco eran cultivados. La resistencia a arar el campo fue en este gremio casi tan fuerte como entre los demás estancieros del país. Preferían abastecerse en el mercado local, dejando esa labor a los agricultores de Colonia, San José y Canelones, o importar desde Buenos Aires. Como la producción forrajera era escasa y variable, el precio del alimento se elevaba mucho en época de sequía. Siempre que ello sucedía, los cabañeros, a través de la Asociación Rural, solicitaban la entrada al país, libre de derechos de aduana, de alfalfa, avena y maíz. El batllismo, protector de la agricultura, se opuso sistemáticamente a tales franquicias. Bajo estas condiciones, el único camino que le quedaba a los cabañeros orientales era cerrar la entrada a la temible competencia argentina.

Lo lograron en abierta lucha con los hacendados que no eran a su vez cabañeros.

Dos instancias fueron decisivas en este enfrentamiento: la ocurrida en 1905-1906 cuando una cabaña argentina, el "Campo de Aclimatación", se trasladó a Paysandú, y la sucedida en 1910 en ocasión de la admisión de reproductores argentinos a la Exposición Feria celebrada en Salto.

A fines de 1905, algunos de los principales hacendados y cabañeros de Entre Ríos, Santa Fe y Buenos Aires —Tomás E. Anchorena, José M. Llovet, Lisandro de la Torre, Héctor Cobo, Eduardo Acosta y Carlos A. Venzano— se vincularon al ex-cabañero oriental Luis Mongrell y fundaron la "S.A. Campo de Aclimatación". Compraron en Paysandú la vieja cabaña de este último y trajeron de Entre Ríos unos 200 reproductores Shorthorn. De inmediato, apoyados por el Club Fomento de la Sociedad Rural sanducera, pidieron franquicias para traer forrajes desde Argentina. Según los propagandistas de la sociedad, sus toros estaban inmunizados contra la tristeza, por lo cual los hacendados del norte uruguayo donde esa enfermedad hacía estragos, podían adquirirlos sin

temor; incluso se los entregaban "garantidos por un año" [696]. Lo cierto fue que esos animales se vendieron en 1906 a un cuarto del precio fijado por las cabañas nacionales mas acreditadas: José Elorza, Hilario Helguera y Carlos Reyles [697].

De inmediato los cabañeros orientales iniciaron su campaña contra la competencia. Esta, por cierto, ofrecía fácil blanco. Desde la Revista de la Asociación Rural y el Parlamento, se lanzaron acusaciones que la sociedad argentina no pudo levantar. Los cabañeros argumentaron que les querían hacer pasar a los hacendados "gato por liebre"; los toros no eran puros sino mestizos y lo de la "aclimatación" resultaba en extremo discutible. Al parecer, garrapata y tristeza no perdonaban a nadie [698]. Desde este ángulo la competencia era eliminable. No lo sería, en cambio, si obtenía la franquicia para traer forraje libre de derechos desde Argentina. Llegada la solicitud de la Sociedad al Parlamento, con el apoyo del gremio de hacendados de Paysandú, la discusión reveló cuan viva era la pugna entre los cabañeros orientales, que no querían perder su privilegiada posición en el mercado, y los hacendados, que deseaban escapar al oligopolio.

Al diputado blanco, Aureliano Rodríguez Larreta, correspondió la defensa de los cabañeros. Dijo que si se concedía la franquicia, se cometería "*...una grandísima injusticia porque produce una enorme desigualdad entre los propietarios de este establecimiento y numerosos propietarios de establecimientos nacionales que se dedican a una tarea exactamente igual a que pretende dedicarse la nueva instalación. En el departamento de Paysandú y en el de Río Negro hay... numerosos establecimientos que se han ocupado de aclimatar ganado, que los han aclimatado después de grandes sacrificios y que hoy venden sus reproductores inmunes para la reproducción en el país y en el extranjero... Si estos cabañeros nacionales lo han hecho pagando derechos de importación para la alimentación de sus ganados criados a campo y en cabaña, y lo han hecho al introducir sus reproductores, sometiéndose a todas las reglas establecidas por nuestros reglamentos, ¿Por qué un establecimiento que se crea de nuevo, que no va a hacer cosa distinta de la que han hecho todos esos cabañeros nacionales ha de gozar de esas franquicias y de esas preferencias...?*" [699].

Los hacendados respondieron desde la misma tribuna parlamentaria. Ya el Club Fomento de la Sociedad Rural de Paysandú, al apoyar la exención impositiva, había sostenido "*...que a existir algunos perjudicados serían muy pocos, y no es posible que la H. Cámara sacrifique un interés general a tan escasas conveniencias particulares*"[700]. Luis Alberto de Herrera (blanco) y Julio Muró (colorado), aunaron sus voces a las de los hacendados. Herrera fue terminante: "*Es posible* —dijo— *que los cabañeros del país sufran perjuicios por la sanción de esta liberalidad, perjuicios bien egoístas, que se pueden concretar en la siguiente forma: los cabañeros del país tienen toros, tienen reproductores para vender, y porque entran en el país 500 toros más, se asustan y dicen: "Ustedes nos perjudican". Pero, ¿por qué los perjudicamos? "Porque el gobierno de la República fomentando el desarrollo de la industria aumenta la cantidad de elementos reproductores!*" Julio Muró agregó, poniendo el dedo en la llaga: "*¿Pueden hacer objeciones los cabañeros que en muy pequeña cantidad existen en la República, sobre todo al Norte?*".

Las Cámaras, finalmente, contrariando la posición del Poder Ejecutivo ejercido por Batlle, no acordaron la franquicia aduanera. Influyó en ello una hábil maniobra de los cabañeros que la Asociación Rural apoyó: si la liberación de derechos de aduana se concedía, que se hiciera extensiva a todos los cabañeros y no a una empresa sola. Esto hubiera significado la muerte económica para los agricultores que plantaban forrajes. Ante esa posibilidad, el batllismo dio marcha atrás[701].

La Sociedad "Campos de Aclimatación" desapareció. Sin franquicias, con reproductores desacreditados, no resistió. Quedó expedito otra vez el camino para los cabañeros uruguayos.

En 1910 debía celebrarse en Salto un gran concurso de ganadería que la Asociación Rural e Hípica departamental deseó fuera internacional, estableciendo por primera vez premios en metálico y abriendo el mercado uruguayo a los reproductores argentinos. Los hacendados apoyaron con calor la iniciativa. Debía, por lo menos, quebrarse el oligopolio. Decía "La Tribuna Salteña" en 1909: "*Si los ganados de la República no están en condiciones de competir con los extranjeros, es una razón más para que estimulemos la competencia... Las cabañas uruguayas no pueden aspirar al cie-*

rre de los puertos a los productos del extranjero"[702]. Un estanciero agregó: *"Yo sabía que nuestros cabañeros, no conozco ninguna excepción, repudian las internacionales..."*[703].

Desde la página que el diario "El Siglo" reservaba a la Federación Rural, los cabañeros hicieron oír su indignada voz. Era injusto que los dineros del país se los llevara el extranjero, tanto mas cuanto que *"...las prácticas argentinas son idénticas a las nuestras —sus exposiciones son nacionales— no admiten a concurso nuestros ganados, y en la feria le cierran la puerta también para que no aumente la oferta..."* [704].

También esta vez triunfaron los cabañeros. El gobierno debió clausurar nuestros puertos al ganado argentino ante el temor a un renacimiento de la aftosa[705]. El premio campeón de la raza Shorthorn se discernió a un producto de la Cía. Rural Bremen con campos en Colonia. Los alemanes, con su peculiar sentido del humor, lo habían bautizado "Máximo Gorki"[706].

3 — El oligopolio de los invernadores

a) *Causas de la consolidación de la élite invernadora*

Fue la industria frigorífica y su demanda exigente la que consolidó la división del trabajo entre hacendados criadores e invernadores, que los saladeros y el abasto de Montevideo sólo habían gestado.

Es preciso anotar, sin embargo, que esa demanda recién se volvió selectiva en extremo al combinarse los embarques de carne congelada con los de carne enfriada. Esta última, que nuestro país comenzó a exportar en muy modestos volúmenes en 1915, triunfó sobre el congelado sólo al concluir la Primera Guerra Mundial[707]. La carne enfriada, a cero grado, gustosa como la fresca, se destinó al consumo exclusivo del exigente mercado inglés y requirió por ello los mejores novillos. Eran aquellos en que el mestizaje alcanzaba el grado perfecto y la distribución de las masas de carne se hacía en función del rendimiento en lomo y cuadril, y no en grasas. La corta vida de la carne enfriada implicó el abasto regular al frigorífico. El carácter zafral de la producción

ganadera antigua debía ser matizado. Ese rasgo correspondía a la época del tasajo y la carne congelada o enlatada, de duración casi indefinidas. Por esto es que recién a partir de 1915, y más precisamente desde 1921 para el Uruguay, los frigoríficos impusieron, con su demanda permanente de excelentes novilladas el oficio de "invernador". Lo impusieron, y como lo necesitaban, llegaran a beneficiarlo con precios más elevados que los pagados a sus otros proveedores. Entonces sí, la separación entre criadores e invernadores fue neta[708].

Aun con esta salvedad, los hechos prueban que la mera entrada del frigorífico en el mercado de haciendas en 1905, con su elaboración exclusiva de carnes ovinas y bovinas congeladas que por ello mismo se adaptaban a la producción zafral, dio un fuerte impulso a la invernada como negocio; un espaldarazo definitivo, como nunca lo había recibido ni del saladero ni del selectivo mercado montevideano.

Los novillos "freezers" —destinados a la congelación— obtenían excelentes precios si eran engordados en las mejores pasturas naturales del país, luego de ser criados en las corrientes[709]. Como el mestizo no fue seguido del alfalfar —caso argentino— ni de ningún tipo de pradera mejorada, le era necesario al criador uruguayo someterlo a un año de sobrealimentación. Esa función sólo podían cumplirla los que tenían buenos campos cercanos al asiento de la industria frigorífica: Montevideo. Utilizando categorías económicas del economista inglés del siglo pasado David Ricardo, se puede afirmar que los invernadores ganaban una "renta diferencial" producto de la conjunción de dos factores "naturales": excelentes gramíneas y predios ubicados en los departamentos que rodeaban la Capital. De ninguno de ellos eran responsables. El primero les daba un virtual monopolio, pues los prados naturales "excelentes" eran pocos en el Uruguay; el segundo, limitaba todavía más el área de esos prados: cuanto mayor fuera la cercanía a Montevideo, menor el flete ferroviario a pagar y los kilos que el novillo perdía en el traslado.

A veces la excelencia de la pradera compensaba la lejanía —casos de Río Negro o Paysandú—. Pero el ideal era poseerlas en San José, Florida, Lavalleja, Soriano o Durazno. El resto del país tenía un destino prefijado: ser criador[710].

Conocemos el origen departamental del 52 % de los bovinos faenados por los frigoríficos montevideanos entre 1908 y 1912. El siguiente cuadro prueba la concentración de la invernada en seis departamentos[711]:

Departamentos	Porcentajes de bovinos enviados a los frigoríficos en:				
	1908	1909	1910	1911	1912
Lavalleja	11	13	13	17	6
San José	37	30	27	26	21
Soriano	8	11	5	—	11
Florida	0,9	22	20	9	23
Durazno	3	5	6	2	3
Paysandú	18	8	6	7	10
	77,9	89	72	61	74

Desde seis departamentos, cinco cercanos a Montevideo y sólo uno alejado (Paysandú), se envió a los frigoríficos un 75 % del total de bovinos faenados. Esos seis departamentos poseían únicamente el 32 % del stock bovino nacional. Los otros once departamentos ganaderos, en que pastaba el 68 % de la hacienda, remitieron el 25 % restante. Ellos eran los criadores, en particular: Artigas, Cerro Largo, Río Negro, Rivera, Rocha, Tacuarembó y Treinta y Tres; los seis del cuadro que antecede, los invernadores. La invernada se concentraba más aún. San José, por su cercanía y pasturas era el departamento ideal: con el 2,6 % del stock, remitió el 26,2 % del total del bovinos faenados por el frigorífico.

Fue el bovino el que provocó y protagonizó la concentración geográfica del área invernadora. En primer lugar, la especie mayor requería, por cabeza, más y mejores pasturas que la ovina; en segundo lugar, el flete ferroviario por ser más elevado por cabeza bovina que por lanar, desalentó a los invernadores de los departamentos lejanos y favoreció a los cercanos a Montevideo. En este caso, el factor "renta diferencial" jugó en toda su plenitud. Se necesitaban los mejores campos en la tierra limítrofe a la capital, y esto empequeñecía el área de invernada. El grupo social que dis-

frutara de las dos condiciones naturales estaba destinado a enriquecerse a costa de los criadores.

La situación fue diferente para los ovinos pues las exigencias de los frigoríficos eran menores y no se necesitaban tan buenas pasturas para el engorde de capones. Por ello se operó de otra forma. La figura del hacendado invernador, gran propietario e intermediario casi forzoso entre el criador de novilladas y el frigorífico comprador, no dominó la comercialización del ovino. Era posible engordar al capón en los buenos potreros que casi todas las estancias poseían. La dispersión de la oferta fue tan grande que "La Frigorífica Uruguaya" nombró compradores en campaña para que buscasen los mejores lanares [712]. El análisis de las firmas remitentes entre 1905 y 1907 prueba que ese comercio no lo acapararon los grandes invernadores. Los comisionistas José María Garmendia, Dionisio Alemán y Segundo Espino, remitieron el 43 % del total, comprando las reses en Paysandú, Durazno, Florida, Flores, Tacuarembó y Río Negro. Sólo un gran hacendado remitió cantidades importantes de capones, un 6,4 %, pero él era a la vez principal accionista de "La Frigorífica Uruguaya": Luis Ignacio García. En síntesis, si hubo zonas donde se invernaron ovinos, no existió un gremio de invernadores del ovino ni departamentos especializados en esa tarea. El cuadro que sigue lo comprueba. El es el reverso del anterior [713]:

DEPARTAMENTOS QUE REMITIERON MAS OVINOS A "LA FRIGORIFICA URUGUAYA" ENTRE 1905 Y 1907

Departamentos	1905	1906	1907
Soriano	35	25	5,6
Durazno	13	5	5,6
Flores	6	3	5
Lavalleja	2,6	7	5
San José	1	—	—
Florida	10	11	23
Río Negro	5,6	16	4
Paysandú	14	10	13
Tacuarembó	5	16	19
	92,2	93	81,2

De estos nueve departamentos, sólo seis se hallaban en el sur cercano a Montevideo, lo que prueba que, a diferencia de lo sucedido con el vacuno, la proximidad del mercado no determinó la creación de ningún área invernadora. Los nueve departamentos que remitieron el 88,8 % del total de capones faenados por "La Frigorífica Uruguaya", poseían el 61,5 % del stock ovino del país y, por lo que otras fuentes indican, concentraban el 90 % de las caponadas de raza inglesa, preferidas por el frigorífico. Por consiguiente, fue la región criadora la que envió las caponadas. El ovino no generó la especialización y el enriquecimiento del grupo invernador. Lo hizo, sí, el vacuno.

b) *Riqueza y concentración de poder del grupo invernador*

No todos los miembros de la clase alta rural eran invernadores pero todos los invernadores eran grandes terratenientes.

A un latifundista criador le era posible escapar a la intermediación del invernador, convirtiéndose él mismo al oficio. A diferencia de la otra especialización —la cabaña—, no se requerían ni conocimientos ni dedicación personal exclusiva; bastaba con poseer el capital suficiente para arrendar o comprar las mejores tierras. El análisis de 146 estancias mayores de 2.500 hectáreas descriptas en el "Album Pur Sang" en 1916-1917, muestra que casi el 50 % de los propietarios (70 con exactitud), eran dueños de una inmensa área en la que criaban —ubicada en Cerro Largo, Treinta y Tres, Tacuarembó, Artigas, Rocha, Río Negro, Paysandú o Durazno— y de otra, a veces un poco más pequeña, en la que invernaban, situada en las inmediaciones de la primera o en el privilegiado sur: Florida, San José, Lavalleja, Soriano, Flores. En el 54 % de los casos adquirieron en propiedad el área para invernar, en el 46 % la arrendaron [714].

Por supuesto que el grueso de la clase alta rural no se transformó en invernadora, pero su propia riqueza la puso a salvo de las maniobras habituales de la nueva élite. En cambio, la clase media y los pequeños hacendados cayeron en sus manos. Como no tenían capacidad económica para espe-

rar un aumento en el precio de las novilladas, su única alternativa era vender pronto. Poseían generalmente los campos corrientes del país, buenos para la cría de ovejas pero no para la invernada de vacunos. Si su novillo no estaba preparado para el frigorífico, se imponía la intermediación del invernador.

Los invernadores eran poderosos por monopolizar una excelente ubicación geográfica, las mejores tierras del país, y poseerlas en gran extensión. Esto último era una necesidad observando el sistema de explotación extensiva imperante: para engordar en un año un novillo mestizo se necesitaba por lo menos 1 ½ hectáreas de buen campo por cabeza. Sólo el enorme fundo tapizado con excelentes gramíneas permitía obtener el suficiente número de novillos gordos como para satisfacer a las empresas frigoríficas y ferroviarias, recibiendo de ellas, como observaremos, tratamiento preferencial. Existe una prueba del estrecho vínculo entre latifundio e invernada. Conocemos con relativa exactitud la extensión ocupada por 13 de los 19 principales remitentes de ganado vacuno a los frigoríficos: la superficie total era de 332.000 hectáreas, es decir, un promedio, por establecimiento invernador, de 25.500 hectáreas.

El núcleo del rico grupo invernador estaba compuesto por cerca de 200 firmas ganaderas, el 0,4 % del total de predios rurales censados en 1908. Pero de esas 200, sólo 19 fueron realmente importantes pues remitieron a los frigoríficos, entre 1908 y 1912, el 63,3 % del total de vacunos faenados. Once firmas de las 19, enviaron a su vez el 51,8 % del total. He ahí el cogollo de la oligarquía invernadora, asentada en San José, Florida, Lavalleja, Soriano y Paysandú. La concentración de poder económico que los invernadores comenzaron a poseer a raíz del triunfo frigorífico queda más en claro si analizamos al departamento especializado por excelencia, San José, el que remitió el 26,2 % de los faenados por las empresas entre 1908 y 1912. Cuatro firmas enviaron 2/3 de las novilladas maragatas: Francisco Macció, el más fuerte de todos los invernadores del país, algo más del tercio; el resto: Reyes Hnos., J. Ordeig Pérez y Urbano Etchenique. Igualmente notable era la concentración de los envíos

desde Paysandú, pues, uno, Luis Ignacio García, remitió el 79,3 % de lo que ese departamento produjo. Si tomamos como referencia a todo el país, 7 firmas remitieron el 40,6 % del total faenado por los frigoríficos: Francisco Macció y Cía. (10 %); Luis Ignacio García (7 %); Santos L. Urioste (5,4 %); Osorio Silveira y Carve (4,7 %); Familia Mascarenhas (4,6 %); Aramendía Hnos. (4,5 %); y Alejandro Gallinal (4,4 %) [716].

c) *Privilegios y ganancia del grupo invernador*

Estaba en el interés de las empresas frigoríficas favorecer con precios más elevados al grupo invernador.

Esto, que ocurrió en la Argentina recién cuando los frigoríficos compraban novillos para el "enfriado", sucedió en nuestro país desde 1905, en que sólo se congelaba la res. La razón del diferente procedimiento de las empresas en los dos países es fácil de comprender: la atrasada ganadería oriental debía ser acicateada, diferenciándose los precios con claridad, premiándose al que ofrecía los mejores productos y castigándose al que los ofrecía mediocres. La ganadería argentina, en cambio, con su mestizaje ya completo y sus alfalfares, no requirió estos estímulos hasta que surgió la exigente demanda de novillos "chillers", únicos aptos para el enfriado.

Como los ganaderos —por razones variadas sobre las que volveremos— se negaron a mejorar sus praderas, el mayor precio cayó sobre el pequeño grupo que detentaba las gramíneas naturales privilegiadas. El estímulo, en vez de impulsar el cambio económico, simplemente consolidó el viejo sistema de explotación, diferenciando a la sociedad rural y dando más poder a ciertos grandes propietarios que poseían lo que la naturaleza les había donado: buen pasto y cercanía al mercado.

Al premio en el precio, los frigoríficos sumaron un sistema de compras que benefició a los estancieros que se comprometían de antemano a proporcionarles determinada cantidad de novillos de buena calidad. El invernador no remitía a Tablada dependiendo de la demanda que en ella rigiese, sino que, visitado por los comisionados de los frigoríficos,

vendía su producción anual con anterioridad, mediante contrato [717].

También lo convirtieron en un ser privilegiado las compañías ferroviarias británicas.

Invernadores y frigoríficos eran clientes muy importantes para el Central o el Midland. Ya la fábrica de carnes Liebig's había obtenido *"una tarifa especial para los ganados que se [le enviaban]"*, ante la cual se sintieron perjudicados saladeristas del litoral y hacendados que les vendían a ellos [718]. No podemos afirmar rotundamente que los frigoríficos hayan alentado por estos años tarifas diferenciales ferroviarias. Es posible que lo hayan hecho, dado el gran volumen de ganado que comenzaron a manejar. Así, por lo menos, lo creyó el senador Otero en 1920 cuando preguntó si: *"¿hay tarifas particulares, públicas o reservadas?"*, sin recibir respuesta precisa del Ministro del ramo que confesó su ignorancia, aunque sugirió que ella se debía a falta de pruebas y no de sospechas [719].

Tenemos pruebas precisas, en cambio, de que por meras razones económicas, las empresas ferroviarias favorecieron al gran invernador en detrimento del pequeño, así como al gremio de los invernadores frente al de los criadores. La explicación es sencilla: los ingleses otorgaron tratamiento privilegiado a sus mejores y más grandes clientes, en lógico detrimento de los que proporcionaban menores o esporádicas cargas. Pero esta "lógica económica" tenía consecuencias sociales de entidad.

Los grandes invernadores contrataban "trenes de ganado completos", de 12 o más vagones —un mínimo de 240 reses. Estos trenes partían "expresos", sin parar en las estaciones intermedias entre el punto de partida y Montevideo; el ganado llegaba rápidamente a la capital, sin experimentar demoras que lo hacían debilitarse por falta de agua, sin sufrir machucones, caídas ni muertes, frecuentes en los casos en que los trenes eran mixtos —pasajeros y ganado—, y en cada estación el convoy se detenía media hora o quince minutos, enganchándose o desenganchándose vagones con los consiguientes trastornos para la hacienda transportada. Los invernadores pequeños, que no podían cargar todo un tren expreso, debían sufrir estos inconvenientes que enflaquecían sus haciendas y hasta disminuían el número de reses que

llegaban vivas a Tablada. Quien remitiese de uno a siete vagones (20 a 140 reses), salía de madrugada y llegaba a Montevideo de noche, cuando la Tablada ya estaba cerrada. A los problemas anotados, debía sumar el pago de pastoreo nocturno en algún campo montevideano en espera de la apertura de la Tablada al otro día. Todo ello lo denunciaron con indignación "comerciantes y hacendados de Cerro Largo" en extenso petitorio al Presidente de la República en 1911. Dijeron con claridad: *"Y esos inconvenientes serán sufridos en su mayor parte por los pequeños invernadores y hacendados que envían sus ganados a Tablada aprovechando los trenes de pasajeros... A los grandes invernadores o hacendados de importancia no los afecta..."* [720].

En 1909 —plena sequía— la Asociación y Federación Rural gestionaron del Ferrocarril Central una rebaja de la tarifa de transporte de ganados. La empresa británica accedió —concedió el 15 % de descuento— siempre y cuando los hacendados cargaran más de 12 vagones, es decir contrataran un "expreso" [721]. Como la Compañía pidió que la Federación Rural garantizase con su firma que se trataba de ganados flacos enviados a potreros mejor empastados para ser salvados del hambre, conocemos el nombre y número de los beneficiados con la rebaja en los 6 meses que rigió durante 1909. Dada la exigencia de los 12 vagones como mínimo, el número fue exiguo: 8. De ellos, 6 eran grandes invernadores [722].

En 1909, la Federación Rural gestionó y obtuvo del Ferrocarril Central otra rebaja en la tarifa para el transporte de ganados. El petitorio se refería a los recorridos menores de 100 kilómetros, ya que hasta ese momento se abonaba una tarifa uniforme de $ 10 por vagón de ganado en los primeros 100 kilómetros de recorrido. La empresa concedió una tarifa diferencial y progresiva: de 1 a 49 kms: $ 5; de 50 a 59 kms.: $ 6; de 60 a 69 kms.: $ 7; de 70 a 79: $ 8 y de 80 a 89: $ 9. Los invernadores de San José estaban de parabienes pues la mayoría se encontraban a una distancia inferior a los 100 kilómetros de Montevideo... pero "esta rebaja es solamente para los vagones grandes", aquellos que cargaban 20 reses; los "chicos y medianos" fueron suprimidos. Para enviar 10 reses, un invernador pequeño debía abonar, de hecho, la tarifa anterior. El beneficio, como lo denunció

la Federación Rural, sólo era tal para los que remitían mucho ganado [723].

En síntesis, frigoríficos y empresas ferroviarias consolidaron con su política de precios diferenciales al grupo de los fuertes invernadores. Este fue otro elemento que tomaron en cuenta los criadores pequeños, medianos y grandes para juzgar a los invernadores como sus antagonistas naturales. Había, por cierto, otros motivos de tensión entre las dos fuerzas

* * *

Para los estancieros criadores, el invernador puro era un comerciante, no un hacendado. No necesitaba inquietarse adquiriendo sementales, mejorando y vigilando los rodeos, correr con los riesgos que supone la crianza de los novillos, pariciones, castración y epidemias [724]. Aquí, como en la Argentina, los invernadores "*no gozaron de mucha simpatía entre el gremio ganadero*" [725]. El mayor porcentaje de ausentismos se daba entre ellos pues muy poco había que hacer en esas estancias; el criador, sobre todo mediano, era, en cambio, el típico "hombre de campo".

Pero las diferencias no derivaban sólo de la especialización y la psicología. Para el criador, el invernador usufructuaba de un privilegio obviamente inmerecido: la cercanía al mercado, la buena pradera. El criador dependía del precio que le marcaba un grupo reducido de hacendados intermediarios entre él y el frigorífico. Al invernador "*...no le preocupaba tanto el precio absoluto de su mercadería como el margen del precio de costo... Su deseo de comprar ganado barato lo enfrentaba a veces con el criador y lo alineaba junto a los frigoríficos*" [726]. En otras palabras, para los invernadores la ganancia residía en la diferencia entre el precio de costo —el de venta del criador—, y la cotización del frigorífico. A ésta había que amoldarse pues con los monopolios no se lucha, se transa; aquél podía imponerse, puesto que disfrutaban a su vez de otro monopolio, el de las mejores praderas naturales del país.

El cuadro que sigue muestra cómo invernada y saladero eran ya incompatibles entre 1905 y 1911, por lo que el renacimiento de la invernada se debió al auge de la demanda frigorífica [727]:

CUADRO I

Invernador del sur, ganado de cría oriental del norte, y saladero: 1905-1911

Costo del novillo de cría en 1905	$ 14,25	
Promedio arrendamiento anual de 1 ½ hás. en Soriano, Florida y San José hacia 1906-1910	" 4,21	
Transporte por ferrocarril desde Salto a San José y de San José a Montevideo a $ 53,25, vagón de 20 vacunos. Por cabeza	" 2,66	
Gastos generales máximos	" 0,30	$ 21,42
Precio promedio pago por 1 novillo en Tablada de Montevideo en 1906		$ 18,93

La pérdida para el que invernaba novillos orientales y vendía a los saladeros de Montevideo indica, como ya lo señalamos en el Tomo III, que invernada y saladero eran incompatibles debido al alza del costo. Dos factores principales lo causaban: el aumento constante del arriendo, reflejo del valor de la tierra en ascenso; y el incremento de precio del ganado de cría, reflejo de la progresiva mestización.

Existió una salida para evitar la pérdida: seguir comprando las baratas novilladas de Entre Ríos y Corrientes. La estadística aduanera prueba que en estos años se repitió el proceso del decenio anterior a 1905: la importación de vacunos de cría entrerrianos y sobre todo correntinos fue importante hasta 1910-1911. A partir de estas fechas, en parte porque la industria frigorífica aumentó su demanda y la cotización, en parte porque la hacienda de aquellas provincias argentinas también se mestizó y creció en valor, este comercio disminuyó.

Por estos años, el invernador de ganados mestizos orientales sólo obtenía utilidades —escasas todavía— vendiendo al único frigorífico existente: "La Frigorífica Uruguaya".

CUADRO II

Invernador del sur, ganado de cría oriental del norte, y frigorífico: 1905-1911

Costo del novillo mestizo de cría en 1909, precio promedio	$ 15.00	
Arrendamiento, transporte y gastos generales, de acuerdo a Cuadro I	" 7,17	$ 22.17
Precio promedio pago por "La Frigorífica Uruguaya" de 1905 a 1910: $ 0,05 el kg. en pie. Un novillo de 5 años y 500 kgs.		$ 25.00

Utilidad neta: $ 2,83.
Ganancia sobre capital invertido ($ 22,17): 12 % en un año.

La utilidad era superior a la lograda si se colocaba el dinero en hipotecas. No fue, empero, deslumbrante, si pensamos que con la explotación de ovinos en una estancia criadora podía obtenerse tal vez el doble, según hemos comprobado al analizar las ganancias de los hacendados. Pero debe anotarse que: a) El negocio en estos años no implicaba riesgos ante el alza permanente del valor de los novillos para frigorífico; b) La seguridad del beneficio era mayor que para los criadores; precisamente lo que estos siempre reprocharon a los invernadores fue no tener necesidad de pasar los trabajos y vivir los azares de la crianza del vacuno; y c) Hemos supuesto que el estanciero invernador fuera arrendatario y abonara el elevado arriendo que se cobraba en el sur del país. La mayoría de los invernadores eran propietarios (los dos ejemplos en que hemos basado este cálculo lo fueron). Si bien es natural asignar a la tierra una renta dado el sistema capitalista imperante, el invernador concreto no la abonó.

Observemos ahora el negocio de invernada a raíz del auge frigorífico notorio desde 1912.

Un primer caso, el del invernador que habiendo comprado novillos de cría en 1911, los vendió a los dos frigoríficos que ya había en 1912, al nuevo precio que comenzó a regir a fines de 1912.

CUADRO III

Invernador del sur, ganado de cría oriental del norte, y frigorífico en 1912

Costo del novillo mestizo de cría, promedio 1910-1911	$ 20.00	
Arrendamiento de 1 ½ hás. en Soriano, Florida o San José, valor promedio anual de 1911 a 1913	" 4,57	
Transporte y gastos generales de acuerdo a detalle en Cuadro I	" 2,96	$ 27,53
Precio abonado por los frigoríficos en noviembre de 1912 por novillo invernado: 81 milésimos el k. Un novillo de 500 kgs. [728]		$ 40,50

Utilidad neta: $ 12,97.

Ganancia sobre capital invertido ($ 27,53): 47 % en un año.

Fue el invernador el primero en aprovechar el insospechado ascenso en la cotización del vacuno provocado por la entrada al mercado del Frigorífico Montevideo. La elevada ganancia era la prueba del tono especulativo del negocio.

Algunos criadores, alertados por el alza y contando con la escasez de ganado de cría provocada por la sequía de 1910, aumentaron en 1912 el precio del ganado de cría hasta $ 30 por cabeza. Pero para la zafra 1913-1914 los frigoríficos a su vez habían empujado de nuevo los precios para los buenos ejemplares hasta $ 45. La utilidad de los invernadores descendió a $ 7,47 por cabeza y la ganancia sobre el capital invertido fue del 20 %. El negocio ya estaba asentado. Ese fue el porcentaje *mínimo* que el sector invernador arrebató al criador. Mínimo porque, ante la explosiva demanda frigorífica, sucedió que los más fuertes invernadores compraron sólo ganados *ya invernados* en regiones de buenas pasturas pero alejadas de Montevideo. La "reinvernada" en campos de San José, Florida o Canelones, dejaba una ganancia del 20 %, pero... en seis meses. El interés anual sobre el capital invertido era entonces el 40 %.

* * *

Cabañeros e invernadores fueron los que más directamente recibieron el beneficio derivado del triunfo frigorífico y los buenos precios de los años 1912-1919. Los primeros, porque controlaban los sementales para el, ahora sí, imprescindible mestizaje. Los segundos, porque monopolizaban las mejores pasturas del país. La distancia social se acrecentó entre estos miembros privilegiados de la clase alta rural y el resto de los hacendados, en particular, los numerosos miembros de la clase media.

Capítulo V
La región de la clase media rural y el ovino

1 — La región donde dominó la propiedad mediana

Diversa y compleja como todas las estructuras sociales medias, la rural abarcó una gama muy amplia de situaciones económicas y comportamientos. El 40,5 % de los predios censados en 1908 —17.165— poseían entre 101 y 2.500 hectáreas. Según los Cuadros I y II del Capítulo I, ocuparon de un 51,65 a un 53,9 % de la superficie censada. "Granjas y pequeñas explotaciones ganaderas" hasta 500 hectáreas, "establecimientos de campo todavía medianos" de 501 a 1.000, y "propiedad ganadera ya importante" entre 1.001 y 2.500 hectáreas, eran los tres tramos en que este grupo social se subdividía, según la clasificación de Martín C. Martínez en 1918. Tambo y agricultura podían dominar la explotación del primer grupo de predios, pero en todos el ovino complementaba o era el protagonista. El vacuno, importante en los dos tramos superiores, siempre cedía ante la especie menor. La dimensión de los predios fue la causa de esta preferencia cuando no la pobreza de la pradera natural. Fue esa clase media el factor dinamizador del ámbito rural, como hemos ya comprobado. A ella se debió el avance del mestizaje ovino, la desmerinización progresiva en procura de las razas doble propósito (lana y carne), el empotreramiento del fundo, la lucha contra la sarna y la implantación del alambrado de 7 hilos y, por fin, el comienzo de una explotación que denotaba espíritu de empresa: la lechería.

Así como, en líneas generales, al norte del Río Negro el latifundio había sentado sus reales, al sur lo hizo la clase media rural. Esta un tanto simplista regionalización del país —que admite todos los matices— tenía motivaciones históricas y geográficas.

CUADRO I — **Departamentos donde domina la propiedad mediana: 101 a 2.500 hectáreas (*)**

	Canelones	Colonia	Durazno	Flores	Florida	Maldonado	Lavalleja	Rocha	San José	T. y Tres
Predios entre 0,1 y 100 hás.										
Nº predios	7.382	1.872	621	233	1.649	1.481	1.376	911	2.209	479
% del total deptal.	87,8	57,8	29,5	28,4	51,6	57,8	43,9	39	75,1	29,4
% sup. ocupada	40	14,2	2,2	1,8	7,1	13,7	6,4	4,2	19,7	2,1
Predios entre 101 y 2.500 hás.										
Nº predios	1.005	1.343	1.410	532	1.464	1.051	1.691	1.379	708	1.063
% del total deptal.	12	41,3	66,4	43,1	45,8	41,7	53,9	58,9	24	64,8
% sup. ocupada según criterio 1	48	79,8	71,8	69,2	71,3	86,3	74,6	85,8	60,3	55,9
% sup. ocupada según criterio 2	48	63,8	63,8	53,2	70	81,3	67,6	69,8	67,9	62,9
Predios mayores de 2.501 hás.										
Nº predios	12	24	76	50	54	7	55	44	20	83
% del total deptal.	0,2	0,8	5,1	6,4	1,6	0,3	1,9	2,1	0,9	5,8
% sup. ocupada según criterio 1	12	6	26	29	21,6	—	19	10	20	42
% sup. ocupada según criterio 2	12	24	34	45	22,9	5	26	26	12,4	35

(*) Los datos de Canelones provienen de la "Dirección de Avaluaciones y administración de los Bienes del Estado", Montevideo, 1910, que señala el área poseída por las propiedades mayores de 100 hectáreas, 265.700, a la que hemos restado el área poseída por las mayores de 2.501 hectáreas (hallada mediante la media matemática), 40.000. El resto del territorio de Canelones, estaría constituído por propiedades inferiores a 100 hectáreas y ocuparía 190.000 (dato corroborado por Martín C. Martínez en 1918, al estudiar el empadronamiento de 1913-1914). Los porcentajes correspondientes a los otros departamentos se hallaron de acuerdo a criterios ya expuestos en el Cuadro I del Capítulo III. El Censo de 1908 valida este razonamiento: la superficie promedio de los predios por departamento fluctúa entre 610 hectáreas para Treinta y Tres y 45 para Canelones, mientras sobrepasaba las 1.000 hectáreas para los 4 de indiscutible dominio del latifundio (Salto, Río Negro, Artigas y Paysandú) y alcanzaba las 718 en Tacuarembó.

El sur se había colonizado primero que el norte. Ya en tiempos de la dominación española fueron esas las tierras más disputadas por su cercanía a los puertos y la mayor seguridad que a la vida y la propiedad se ofrecía. Hubo allí factores que valorizaron el suelo desde épocas tempranas: Montevideo y su cinturón agrícola, los primeros ferrocarriles, y ahora, en estos años, las primeras carreteras. La densidad demográfica a raíz de estas circunstancias siempre fue mayor que en el norte. La presión por la tierra provocó su parcelamiento. La inmigración que arribó al sur —si exceptuamos Colonia y Soriano— no fue la rica de las colectividades brasileña, alemana o británica, sino la más pobre, compuesta de españoles e italianos. Ello desalentó la concentración de la propiedad en la misma medida en que la alentó el "barón" brasileño. Por fin, algunos de los suelos más aptos para el ovino se hallaban en ese sur [729], pero como también los había al norte creemos que las causas determinantes fueron históricas y geográficas y no agronómicas.

Con las mismas limitaciones metodológicas y conceptuales que expusimos en el Capítulo III los cuadros que mostraban el dominio de la gran propiedad, observaremos, en los de este capítulo, cuáles fueron los departamentos en que dominó la mediana.

El Cuadro II busca corroborar al Cuadro I. Se elaboró en base al Censo de 1908 y permite deducir el dominio de la

CUADRO II

Departamentos	% departamental del área nacional censada	Nº de predios entre 101 y 2.500 hás.	% departamental dentro total nacional de esos predios
Canelones	2,27	1005	5,6
Colonia	3,31	1343	7,5
Durazno	6,46	1410	8
Flores	2,78	532	2,9
Florida	5,62	1464	8,2
Maldonado	2,53	1051	5,9
Lavalleja	5,68	1691	9,5
Rocha	5,15	1379	7,7
San José	2,89	708	3,9
Treinta y Tres	5,76	1063	5,9

mediana propiedad de la comparación entre dos porcentajes: el de la superficie departamental censada dentro del área nacional, y el de los fundos comprendidos entre 101 y 2.500 hectáreas en el departamento en relación a los existentes en todo el país. Si el primero es siempre inferior al segundo, tenemos derecho a suponer que en estos departamentos la propiedad mediana era la forma dominante.

En todos los casos sucede que el porcentaje de predios medianos es superior al del área departamental en relación a la superficie nacional censada. Incluso ocurre que en aquellos dos en que la diferencia es escasa, Treinta y Tres y Flores, también el Cuadro I mostraba cierta debilidad de las capas sociales medias.

Estos diez departamentos, que constituían el 42,45 % del área nacional censada, poseían el 65,1 % de los predios comprendidos entre 101 y 2.500 hectáreas, y ocupaban 86.230 km²., es decir, el 46,1 % de la superficie nacional.

Si analizamos más detenidamente ambos cuadros podemos ofrecer una imagen de la región dominada por la clase media rural.

Los diez departamentos se encuentran situados al sur del Río Negro. De los 13 que se ubican en esa zona, si eliminamos a la Capital por razones obvias, sólo dos —Cerro Largo y Soriano— quedarían fuera del dominio de la clase media. Pero esos dos precisamente mostraban un equilibrio entre el latifundio y la mediana propiedad, equilibrio que se rompía levemente, en el caso de Soriano, a favor de la clase media, según las cifras proporcionadas en el Cuadro I del Capítulo III.

Se pueden distinguir tres subregiones de acuerdo al peso que en cada una de ellas tuvo el grupo social analizado: a) La zona donde dominó con claridad la estructura de la propiedad de la tierra, integrada por Canelones, Colonia, Durazno, Florida, Maldonado, Lavalleja, San José y Rocha. Entre predios pequeños y medianos, el área ocupada, de acuerdo a los dos criterios utilizados para calcularla, superó siempre el 60 % de la departamental. Era absoluto el dominio de la clase media rural en: Florida, Maldonado, Lavalleja y Rocha. Compartía el suelo con la pequeña explotación agrícola o tambera en Canelones y San José. En estos 6 departamentos el latifundio, que existía, estaba reducido a su mínima expresión dentro del país; b) En Treinta y Tres y Flores, el dominio de

la propiedad media fue menos neto, aunque real. Un 35 o 45 por ciento del suelo, de acuerdo al criterio que hemos llamado 2, estuvo en manos de la gran propiedad. La pequeña casi no tenía fuerzas, su área fue, en los dos departamentos, la más baja de los diez analizados (un 1,8 para Flores, un 2,1 para Treinta y Tres); c) Un departamento en que el equilibrio entre latifundio y mediana propiedad parece quebrarse a favor de esta última: Soriano. El Cuadro I expuesto en el Capítulo III muestra una escasa diferencia entre los criterios 1 y 2 en relación al área ocupada por los predios medios: 51,3 o 50,7 %.

Si deseamos una radiografía que muestre la región en que dominaba la clase media rural poderosa (fundos entre 1.001 y 2.500 hectáreas), y aquella en que el grueso del grupo social lo constituían los poseedores de predios menores de 1.000 hectáreas, debemos recurrir a otro análisis.

En Durazno, Flores, Florida, Rocha, Treinta y Tres y Soriano, el número de predios entre 1.001 y 2.500 hectáreas era de los mayores en la región situada al sur del Río Negro. En ellos habitaban los integrantes fuertes de la clase media, que ya coqueteaban con la gran propiedad.

En Canelones, Colonia, Maldonado y San José, daban el tono los propietarios que poseían entre 101 y 1.000 hectáreas, el núcleo más auténtico del grupo social que estudiamos.

Lavalleja ofrecía un panorama singular: presentaba un elevado número de predios de las dos categorías. Había allí excepcional integración entre miembros poderosos y estancieros "todavía medianos", como llamara en 1918 Martín C. Martínez a los que poseían entre 500 y 1.000 hectáreas.

2 — Lazos entre clase media y explotación del ovino

La región ovejera comprendía ocho departamentos situados al sur del Río Negro: Durazno, Flores, Florida, Lavalleja, Maldonado, Soriano, Treinta y Tres y Rocha. De acuerdo al Censo de 1908, allí la densidad de ovinos por km². era muy superior a la media nacional (140 cabezas), y la de vacunos era inferior a esa misma media (43 cabezas), o la superaba levemente, como en Treinta y Tres, donde alcanzó 48 cabezas.

Otros dos departamentos, al norte del Río Negro, Salto y Río Negro, poseían una densidad de ovinos por km². algo

superior a la nacional, 152 cabezas en los dos, pero el vacuno dominaba pues alcanzaba la densidad más elevada del país: 60 cabezas por km^2.

En los ocho ovejeros, en cambio, el número de ovinos por km^2. sobrepasaba con holgura esa media, alcanzando los más elevados guarismos en Flores, con 333, Maldonado, 247, Soriano, 224 y Durazno, 191 cabezas; a la vez, las cifras más bajas en vacunos por km^2. se daban en Durazno, 32 cabezas, Lavalleja, 34 y Florida y Rocha, 35.

El lazo con la clase media rural es de meridiana claridad: en siete de esos ocho, la mayor área departamental la ocupó este grupo social y en Soriano compartió el suelo con la gran propiedad aventajándola algo. Estos ocho departamentos que ocupaban el 41,3 % de la superficie nacional, poseían el 55,9 por ciento del stock ovino y sólo el 35 % del bovino.

En los otros tres departamentos que hemos considerado como dominados por la clase media rural y los pequeños empresarios —Canelones, San José y Colonia—, la granja, el tambo y la explotación ovina se combinaron para sustentar a este grupo social. Por ello no se hallan dentro de la región ovejera. Allí la clase media creó formas diversificadas y novedosas de la agropecuaria y no basó su vida económica exclusivamente en la ganadería tradicional.

La preferencia de la clase media rural por el ovino no implicó el abandono del vacuno sino un cambio de acento de la especie mayor a la menor, impuesto por la escasa tierra poseída y a veces por la naturaleza de los suelos. El lanar consolidó a esa clase media que debió soportar el formidable peso de la intermediación de los barraqueros montevideanos, el no menos oneroso de invernadores y cabañeros, así como las dificultades derivadas de la renuente política crediticia del Banco de la República para este sector social.

A pesar de esas circunstancias adversas, la clase media se fortaleció en estos años ante el notable incremento del precio de la lana, su rubro esencial. Hasta 1911 por lo menos, ese incremento sobrepasó al experimentado por los novillos. Será recién con el triunfo absoluto del frigorífico —desde 1912-1914— que la tendencia se invertirá, pasando a ser más rentable el bovino que el lanar.

El lanar permitió también mantener explotaciones ganaderas pequeñas, auténticos minifundios. Fue en los departa-

mentos de la región ovejera donde esa forma de propiedad pudo persistir; en los de la zona dominada por el vacuno, el carácter antieconómico típico de tal sistema de explotación disminuyó el minifundio ganadero a porcentajes irrelevantes. Minifundio —predios *ganaderos* menores de 100 hectáreas— y explotación extensiva eran términos antitéticos si se trataba de mantener bovinos; no lo eran si se trabajaba el lanar. Según el ing. agr. Miguel Ieudikow, el 29,5 % de los establecimientos *ganaderos* del país eran menores de 100 hectáreas, y el 61,5 % menores de 500, la superficie mínima, según las técnicas de la época, para que la ganadería bovina fuera rentable. En los 5 departamentos de absoluto dominio del vacuno y el latifundio, el porcentaje de predios ganaderos inferiores a 100 hectáreas fue el más bajo del país: Paysandú, 27; Tacuarembó, 22; Río Negro, 18; Salto, 15; Artigas, 14.

El lanar, en cambio, permitió la pequeña explotación ganadera, aunque en condiciones técnicas arcaicas y con rendimientos mediocres. Los fundos menores de 100 hectáreas dedicados a la ganadería alcanzaron sus mayores guarismos en Maldonado, 71 %; Rocha, 54 %; Florida, 31 % y Flores, 30 %. En estos cuatro se daba el mayor número de ovinos por km^2. (Maldonado y Flores) y el menor de bovinos (Rocha y Florida). Si analizamos los establecimientos ganaderos entre 101 y 500 hectáreas, el porcentaje más elevado se encuentra en 6 de los departamentos ovejeros del país: Durazno, 42 %; Florida, 39 %; Lavalleja, 44 %; Soriano, 41 %; Treinta y Tres, 41 % y Flores, 25 %.

Desde este ángulo, el lanar no sólo consolidó a la clase media rural, sino que permitió la supervivencia de una especie social aparentemente reñida con el carácter extensivo que poseían todas las explotaciones del país: el pequeño propietario ganadero. No todos tuvieron que "cambiar el lazo por la coyunda", al decir del fundador de la Asociación Rural, Domingo Ordoñana. La oveja hizo posible que el minifundista siguiera diciendo no a la agricultura.

Aunque económicamente —como luego comprobaremos— estos minifundios empobrecían a sus propietarios y al país dado lo rudimentario de su técnica y la escasez del capital, también es cierto que introducían un mayor pluralismo en la sociedad ganadera. De no ser por el lanar, ésta se hubiera reducido a sólo dos clases sociales fuertes: poseedores de 500 o 1.000 hec-

táreas, y poseedores de más de 2.500. El lanar, y en la cuenca lechera, el tambo, permitieron a los propietarios de menos de 500 hectáreas seguir dedicando sus fuerzas a la ganadería.

También el lanar fue factor decisivo para que el ascenso social *dentro* de la actividad ganadera siguiera ocurriendo. El primer paso era convertirse en arrendatario; pues bien, hubo un nexo claro entre la región ovejera y la abundancia de arrendatarios, exactamente el reverso de lo ocurrido en la región del vacuno. En todo el país, el 35,4 % de los predios se arrendaban. Sólo 4 departamentos ganaderos superaron esta media, estando dos de ellos en el centro de la región ovejera, Durazno y Florida con un 38 % de arrendatarios; Flores casi la igualó con el 35 % (*).

Este hecho tenía su lógica. La oveja, por requerir menos tierra, facilitaba comenzar como arrendatario de un mediano fundo para luego convertirse, si la coyuntura auxiliaba, en propietario. Por lo general, el vacuno vedó este camino del ascenso social.

3 — La tecnología en la región del ovino y la clase media rural

Impulsada por la necesidad de sobrevivir con lo que poseía, la clase media rural no pudo adoptar la actitud del gran propietario que compensaba su atraso técnico con la elevada renta dejada por sus miles de hectáreas.

Para la clase media rural sólo había una manera de aumentar la renta: hacer más intensiva la explotación; para el latifundista, la amplitud del fundo le hacía olvidar lo que dejaba de percibir por no alambrar, empotrerar o mestizar.

En relación a los kilómetros de alambrados cada 1.000 hectáreas, la media nacional, de acuerdo al Censo de 1908 era de

(*) Sucedió lo contrario en otros tres departamentos ovejeros. Maldonado con un 17 % de arrendatarios, Rocha, 19 % y Treinta y Tres, 24 %, poseyeron los guarismos más bajos del país. De esto sólo debe deducirse que allí los pequeños y medianos hacendados, que dominaban, eran en su mayoría propietarios, pero no que el arriendo y el lanar se contradijeran.

15,9 kms. Los únicos departamentos ganaderos que sobrepasaban con holgura esa media eran siete, ubicados en la región del ovino. El único que estando dentro de ella no la alcanzó fue Treinta y Tres.

El análisis es más ilustrativo si tomamos en cuenta los seis departamentos dominados por la clase media y el ovino a la vez (Durazno, Flores, Florida, Maldonado, Lavalleja y Rocha), excluyendo a Soriano donde esa clase superaba sólo levemente a la alta. En esos seis, el promedio de kms. de alambrados cada 1.000 hectáreas llegaba a 22; en los cinco dominados por el latifundio y el vacuno (Salto, Río Negro, Paysandú, Artigas y Tacuarembó), el promedio sólo llegó a 9,8 kms. Es decir que la clase media ovejera alambró algo más del doble que la alta.

El número de potreros cada 1.000 hectáreas prueba otra vez el avance del sur y el retraso del norte. Los seis departamentos dominados por la clase media ovejera tenían un promedio de 5,6 potreros, o sea potreros de una extensión promedio de 178 hectáreas. En los cinco departamentos dominados por el latifundio y el vacuno, el promedio descendía a 1,8, o sea potreros de 555 hectáreas. El primer grupo social hizo 3 veces más potreros que el segundo.

Si pasamos a describir la producción anual en pesos por hectárea, hallamos las mismas sugestivas oposiciones. Sólo 4 departamentos ganaderos sobrepasaron el promedio nacional ($ 2,21), todos ellos ovejeros: Flores, $ 3,79; Florida, $ 2,97; Lavalleja, $ 2,34; y Soriano, $ 3,67. Estos cuatro, con un promedio de $ 3,03, duplican con amplitud el obtenido en los cinco departamentos de la región del vacuno y el latifundio: $ 1,36.

Los otros cuatro departamentos ovejeros (Durazno, Rocha, Maldonado y Treinta y Tres) también sobrepasan, aunque de manera menos espectacular, a los cinco del norte.

En relación al capital empleado por hectárea en edificios, mejoras, máquinas y circulación, con la excepción de Treinta y Tres, en los siete departamentos ovejeros restantes se sobrepasó la media nacional, particularmente en el rubro mejoras.

Un papel más matizado tuvieron estos departamentos en lo que al mestizaje se refiere. Aún cuando 4 de ellos protagonizaron el proceso tanto para el ovino como para el vacuno (Soriano, Flores, Durazno y Lavalleja), los otros ofrecían una

imagen de mayor atraso, aunque superaban en porcentaje de mestizos a los cinco departamentos dominados por el latifundio.

En relación al personal ocupado, en los departamentos ovejeros existía el mayor índice de población activa por hectárea. De los ocho ovejeros, en siete se ocupaba a un hombre cada 277 hectáreas. La excepción fue Soriano, precisamente donde la gran propiedad y el vacuno equilibraban casi a la clase media y el lanar. Si recordamos que en los cinco departamentos del latifundio se daba trabajo a un poblador cada 595 hectáreas, se advertirá que en los ovejeros se requirió el doble de mano de obra.

El análisis puede afinarse. En cuatro departamentos ovejeros —Flores, Durazno, Treinta y Tres y Rocha— la clase media rural era rica, ocupando mayor área los establecimientos de 1.001 a 2.500 hectáreas. Allí se requirió 1 hombre cada 321 hectáreas. En tres —Maldonado, Lavalleja y Florida—, abundaban o predominaban los establecimientos de 101 a 1.000 hectáreas. Allí se requirió 1 hombre cada 219 hectáreas. De esto se deduce que no era sólo la explotación del lanar lo que generaba más ocupación, sino que también incidía el tamaño del fundo. La clase media rica y fuerte, con criterio empresarial, daba trabajo sólo a los que necesitaba para manejar una especie que requería más cuidados que la bovina. La clase media débil practicaba un tipo de explotación donde tenían cabida todos los integrantes de la generalmente numerosa familia del hacendado.

Por último, cabe anotar que en los ocho departamentos ovejeros, el porcentaje de propietarios ausentistas era bajo. Promedialmente el 12 %, mientras en los cinco departamentos dominados por la gran propiedad ascendía al 19 %. Estas cifras ocultan, sin embargo, el ausentismo de los grandes propietarios que poseían establecimientos en el área de la clase media ovejera. Por ello es más revelador el dato extraido del "Album Pur-Sang". Al hacer la descripción de 45 estancias menores de 2.500 hectáreas hacia 1916-1917, ninguna de ellas apareció dirigida por "encargados", todas se hallaban controladas por sus dueños. Como era de esperar, en este caso la historia confirma la lógica: el ausentismo estaba reñido con la mediana explotación. Ello fue otro factor que la dinamizó.

4 — Subregiones dentro del área dominada por la clase media rural

Se pueden distinguir tres grandes subregiones.

La primera, ocupada por los departamentos de Canelones, San José y Colonia, presentaba una diversificación del sector agropecuario originalísima en la nación: agricultura cerealera, granja, lechería, y ganadería tradicional con el acento puesto en el ovino. Será descripta con detención al analizarse la agricultura. La posición de la clase media era allí fuerte, no tanto por las áreas poseídas por cada establecimiento como por la rentabilidad excepcional de la granja y la lechería. En Colonia llegó a suceder un fenómeno insólito: el latifundio cedió ante la presión que por la tierra hizo esa clase media descendiente de inmigrantes suizos y valdenses. Las grandes propiedades de súbditos británicos desaparecieron en estos años. Fue el único departamento en que "el hambre de tierras" de los colonos, fruto del crecimiento demográfico, se conjugó con una elevada capacidad económica como para comprar, subdivididos, los enormes fundos de las sociedades anónimas británicas.

La segunda estaba formada por Flores, Durazno, Florida y Lavalleja. Allí la clase media era rica. Los predios entre 101 y 2.500 hectáreas dominaban tanto al latifundio como a los pequeños. El ovino reinaba. El avance tecnológico obtenido en materia ganadera se comparaba y llegaba a sobrepasar el alcanzado por la gran propiedad progresista en Río Negro y Paysandú; se alambró el doble, se empotreró el triple. La producción anual por hectárea era la más elevada de la región ganadera; el capital en máquinas, mejoras y circulación, también. El capital en edificios sobrepasaba al de los otros departamentos ovejeros, probando otra vez la existencia de una clase media acomodada. En Flores, el nivel del mestizaje ovino era el más elevado del país; le seguía, muy de cerca, Lavalleja. En Flores, Durazno y Florida, la existencia de vacunos puros y mestizos era tan alto como en los tres departamentos del litoral en manos de la gran propiedad progresista o una fuerte clase media: Paysandú, Río Negro y Soriano.

En esta segunda subregión, la clase media ofrecía una imagen no tradicional del Uruguay. Económica y socialmente se creía vivir en el futuro, en el país de la ganadería avanzada

y la riqueza mejor repartida. Algunas sombras empañaban ese aparente paraíso: la pradera no había sido mejorada; la tendencia a buscar en la extensión lo que el cultivo intensivo hubiera proporcionado ganó también a ese sector de la clase media rica, tan cerca de la alta en este plano de la estructura mental.

La tercera subregión poseía dos rasgos que la emparentaban con la anterior: la preferencia por el ovino y el predominio de la clase media. Pero otro la singularizaba: su atraso en el mestizaje. Ubicada en el este del país, la formaban los departamentos de Maldonado, Rocha y Treinta y Tres. En alambrados y potreros el panorama no difería mucho del existente en Durazno o Lavalleja. El mestizaje, en cambio, presentaba deficiencias notorias. En Maldonado y Treinta y Tres, el porcentaje de ovinos criollos era de los más altos del país: 8,30 y 11,97 respectivamente, cuando el promedio nacional apenas alcanzó en 1908 el 5,21 %. En Maldonado, Rocha y Treinta y Tres, el porcentaje de bovinos criollos también era alto, sobrepasando al promedio nacional —32,84— con mucha amplitud Maldonado 63,2, y acercándose más a él Treinta y Tres con el 44,2 y Rocha con el 40,2. La situación del mestizaje ovino y bovino en esta subregión no difería mayormente de la que existía en el arcaico norte dominado por el latifundio. Por ello es natural que la producción anual en pesos por hectárea, que alcanzó en la segunda subregión un promedio de $ 2,78, sólo llegara en ésta a $ 1,40, prueba de la mala calidad de majadas y rodeos. Similares diferencias entre las dos subregiones y el capital que en ambas se invirtió en edificios, mejoras, máquinas y circulación.

* * *

Las subregiones que aquí consideraremos son las dos últimas debido a su dedicación casi exclusiva a la ganadería.

¿Por qué la clase media pudo convertir en un polo de desarrollo el centro-sur del país y perdió parte —no todo— su dinamismo, en el este?

Otra vez, como sucedió al analizar la gran propiedad progresista y la rutinaria, juegan su papel una serie de factores.

Las formas de posesión de la tierra influyeron. En Treinta y Tres, el latifundio era más fuerte que en cualquier otro de

los diez departamentos que hemos atribuido a la clase media: de un 35 a un 42 % de su área la ocupó la gran propiedad. En Maldonado, por el contrario, el latifundio era casi inexistente, pero el peso del minifundio ganadero era inmenso: un 71 % de los establecimientos de campo tenía menos de 100 hectáreas, el porcentaje más elevado del país. Latifundio y minifundio conspiraron para impedir el avance técnico. La prueba se obtiene analizando el otro departamento rutinario: Rocha. Allí la clase media era fuerte: el resultado fue que en Rocha el porcentaje de bovinos criollos era el más bajo de los tres departamentos, y el de ovejas criollas, uno de los menores de la nación.

El sistema de comunicaciones sumió al este en el arcaísmo. Fue la última región del país en recibir al ferrocarril. Este llegó a Maldonado en 1909, a Treinta y Tres en 1911 y a Rocha en 1917. El arcaísmo no sólo perduró en la estructura económica sino, como es sabido, en la expresión lingüística. En el caso de Rocha y Treinta y Tres, la vecindad del atrasado Río Grande del Sur y la inmigración brasileña se hicieron sentir con singular peso. Luego de Artigas, Salto, Tacuarembó, Cerro Largo, Rivera y Paysandú, era en Rocha y Treinta y Tres donde la comunidad brasileña más hacía sentir su peso. Poseía el 6 % de los vacunos y ovinos de Rocha y el 5 % de los vacunos y ovinos de Treinta y Tres. Esa comunidad pasaba casi inadvertida, en cambio, en Durazno, Flores, Lavalleja y Florida.

Un panorama por completo diferente ofrecía el avanzado centro-sur ovejero formado por los cuatro departamentos que acabamos de mencionar.

La cercanía del puerto-capital brindó siempre seguridad y facilitó las comunicaciones. El ferrocarril llegó a Durazno en 1874, a Lavalleja en 1889 y a Nico Pérez en 1891. Las formas de propiedad también incidieron: la clase media era poderosa en los cuatro, dominando mayor área los predios entre 1.001 y 2.500 hectáreas que los menores de 1.000. La inmigración europea, "progresista" cuando procedía de regiones avanzadas, tenía cierto peso. Los alemanes controlaban el 45 % de los ovinos y el 15 % de los bovinos en Flores; los franceses, más dispersos, influían en Durazno, con un 19 % de los ovinos y un 10 % de los bovinos, así como en Flores (11 % de los ovinos y 5 % de los bovinos) y Florida (8 % de las dos es-

los diez departamentos que hemos atribuido a la clase media: de un 35 a un 42 % de su área la ocupó la gran propiedad. En Maldonado, por el contrario, el latifundio era casi inexistente, pero el peso del minifundio ganadero era inmenso: un 71 % de los establecimientos de campo tenía menos de 100 hectáreas, el porcentaje más elevado del país. Latifundio y minifundio conspiraron para impedir el avance técnico. La prueba se obtiene analizando el otro departamento rutinario: Rocha. Allí la clase media era fuerte: el resultado fue que en Rocha el porcentaje de bovinos criollos era el más bajo de los tres departamentos, y el de ovejas criollas, uno de los menores de la nación.

El sistema de comunicaciones sumió al este en el arcaísmo. Fue la última región del país en recibir al ferrocarril. Este llegó a Maldonado en 1909, a Treinta y Tres en 1911 y a Rocha en 1917. El arcaísmo no sólo perduró en la estructura económica sino, como es sabido, en la expresión lingüística. En el caso de Rocha y Treinta y Tres, la vecindad del atrasado Río Grande del Sur y la inmigración brasileña se hicieron sentir con singular peso. Luego de Artigas, Salto, Tacuarembó, Cerro Largo, Rivera y Paysandú, era en Rocha y Treinta y Tres donde la comunidad brasileña más hacía sentir su peso. Poseía el 6 % de los vacunos y ovinos de Rocha y el 5 % de los vacunos y ovinos de Treinta y Tres. Esa comunidad pasaba casi inadvertida, en cambio, en Durazno, Flores, Lavalleja y Florida.

Un panorama por completo diferente ofrecía el avanzado centro-sur ovejero formado por los cuatro departamentos que acabamos de mencionar.

La cercanía del puerto-capital brindó siempre seguridad y facilitó las comunicaciones. El ferrocarril llegó a Durazno en 1874, a Lavalleja en 1889 y a Nico Pérez en 1891. Las formas de propiedad también incidieron: la clase media era poderosa en los cuatro, dominando mayor área los predios entre 1.001 y 2.500 hectáreas que los menores de 1.000. La inmigración europea, "progresista" cuando procedía de regiones avanzadas, tenía cierto peso. Los alemanes controlaban el 45 % de los ovinos y el 15 % de los bovinos en Flores; los franceses, más dispersos, influían en Durazno, con un 19 % de los ovinos y un 10 % de los bovinos, así como en Flores (11 % de los ovinos y 5 % de los bovinos) y Florida (8 % de las dos es-

pecies). Los estancieros de origen vasco-francés cumplieron el papel más destacado entre las colectividades europeas explotadoras del lanar. Ello era un reflejo de su pertenencia a la clase media rural, ya que el promedio en hectáreas de sus establecimientos alcanzaba las 604, mientras que alemanes y británicos, dedicados al vacuno, poseían 907 y 3.796, respectivamente. Esta diferencia la conocían los contemporáneos. Escribió José Virginio Díaz en 1916: "*...en la campaña del Uruguay, los mejores explotadores de la tierra y criadores de ovejas son los vascos, o nativos hijos de oriundos de las provincias vascongadas. Se distinguen por su buena dirección y sistema de explotación, mejoras, higiene, abundancia, humanidad con el personal subalterno, hospitalidad con el transeúnte, y por la plantación de bosques artificiales maderables. Los establecimientos dirigidos por ingleses o descendientes de hijos de la nación británica, sobresalen en la cría del ganado mayor, y en ellos se disfruta de las comodidades y el confort más apetecible...*"[730].

* * *

Brasileños, británicos y alemanes integraban en fuerte proporción la clase alta rural. Los primeros, poseedores del 6,9 % de los establecimientos, eran propietarios del 21,6 % del suelo; los segundos, un escaso 0,23 %, eran dueños del 2,2 %; y los terceros, el 0,24 %, controlaban el 0,6 % de la superficie censada en 1908. Las 3 colectividades eran dueñas del 23,30 por ciento de los bovinos y del 14,89 % de los ovinos del país.

Franceses y españoles generalmente se integraron a la clase media. Los primeros, el 9,8 % del total de propietarios, poseían el 2,9 % de la superficie censada, el 2,58 % de los bovinos y el 3,49 % de los ovinos. Los españoles, el 12 % —la colectividad extranjera propietaria más numerosa— controlaban el 10,3 % de la tierra, el 11,39 % de los bovinos y el 11,19 por ciento de los ovinos.

El núcleo de la clase media lo formaron los orientales. Aunque también fuesen mayoría en la alta, allí, brasileños, británicos y alemanes, les hacían sombra. La propiedad media, en cambio, con un leve tinte español y francés, la poseye-

ron nacionales. Sus establecimientos alcanzaban un promedio de 332 hectáreas cada uno. Aunque esta cifra esté artificialmente disminuída por la presencia del minifundio agrícola, el acento que pusieron en el ovino es la mejor prueba de la pertenencia de la mayoría a la clase media. Siendo el 65,4 % de los propietarios, controlaron el 55,4 % de la tierra y el 53,53 % de los vacunos, pero alcanzaron a poseer el 63,63 % de los lanares.

5 — Modelos agropecuarios del Uruguay en 1908. Ventajas del modelo ovejero

De acuerdo con los datos brindados por el ing. agr. Miguel Ieudikow en 1913 y las cifras del Censo de 1908, hemos elaborado los siguientes cuadros que caracterizan los modelos agropecuarios vigentes en el Uruguay del novecientos, antes de que hiciera irrupción la demanda frigorífica en toda su amplitud.

A) EXPLOTACION VACUNA

I) Departamento de Artigas: ganadería vacuna, dominio del latifundio rutinario

Inversión por há. en edificios, mejoras, máquinas y circulación	$ 2,78
Inversión por há. en animales	" 11,70
Inversión total	$ 14,48

Producción anual por há.: $ 1,38.
Resultado de la inversión: 9,5 %.
Productividad por hombre en pesos:
Al requerirse 1 hombre cada 496 hás. y
producir 1 há. al año $ 1,38: $ 684,48.

Departamento de Río Negro: ganadería vacuna, dominio del latifundo "progresista"

Inversión por há. en edificios, mejoras, máquinas y circulación	$ 4.—
Inversión por há. en animales	" 11,70
Inversión total	$ 15,70

Producción anual por há.: $ 1,80.
Resultado de la inversión: 11,4 %.
Productividad por hombre en pesos:
1 hombre cada 778 hás., o sea: $ 1.400,40.

B) EXPLOTACION OVEJERA

I) Departamento de Rocha: ganadería ovina, dominio de la clase media rutinaria

Inversión por há. en edificios, mejoras, máquinas y circulación	$ 5,92
Inversión por há. en animales	" 11,70
Inversión total	$ 17,62

Producción anual por há.: $ 1,55.
Resultado de la inversión: 8,8 %.
Productividad por hombre en pesos:
1 hombre cada 338 hás. o sea: $ 523,90.

II) Departamento de Flores: ganadería ovina, dominio de la clase media "progresista"

Inversión por há. en edificios, mejoras, máquinas y circulación	$ 6,77
Inversión por há. en animales	" 12,—
Inversión total	$18,77

Producción anual por há.: $ 3,79.
Resultado de la inversión: 20,2 %.
Productividad por hombre en pesos:
1 hombre cada 317 hás., o sea: $ 1.201,43.

C) EXPLOTACION AGRICOLA

Departamento de Canelones: único con predominio absoluto de la agricultura y coexistencia del minifundio y la propiedad mediana.

Inversión por há. en edificios, mejoras, máquinas y circulación	$ 25,90
Inverssión por há. en animales	" 5,30
Inversión total	$ 31,20

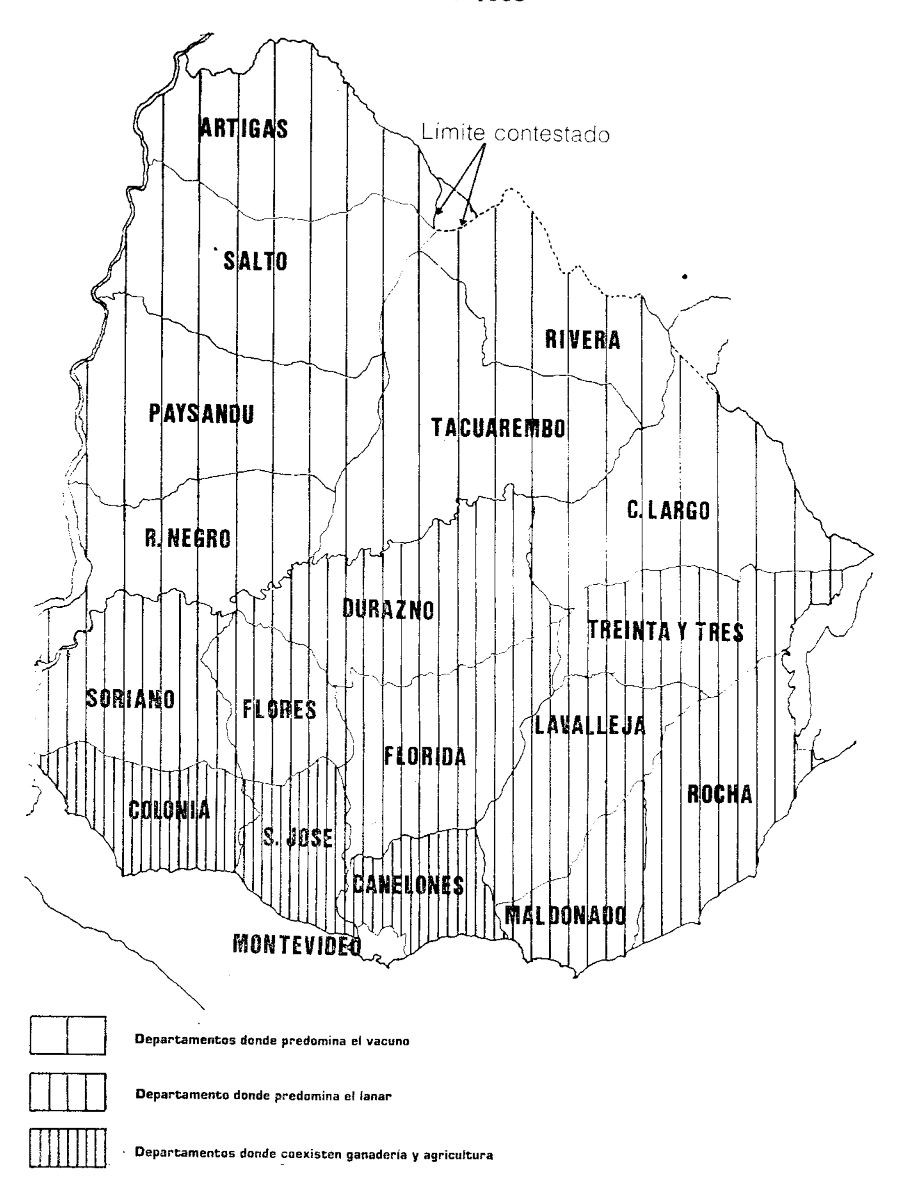
Producción anual por há.: $ 9,33.
Resultado de la inversión: 29,9 %.
Productividad por hombre en pesos:
1 hombre cada 12 hás., o sea: $ 111,96.

La comparación entre estos cinco departamentos permite deducir cuál era el modelo rural que ofrecía más ventajas económicas y sociales dadas las características demográficas del país y la situación del mercado mundial en este período.

A) En relación al resultado de la inversión por hectárea, los cinco modelos se agrupan de este modo creciente:

1) 8,8 % en Rocha, departamento ovejero de clase media rutinaria.
2) 9,5 % en Artigas, departamento vacuno de latifundio rutinario.

LAS REGIONES GANADERAS EN 1908



3) 11,4 % en Río Negro, departamento vacuno de latifundio avanzado técnicamente.
4) 20,2 % en Flores, departamento ovejero de clase media avanzada técnicamente.
5) 29,9 % en Canelones, departamento agrícola de clase media y minifundistas.

En la actividad ganadera se comprueba lo obvio: la explotación rutinaria, practicada tanto por la clase media ovejera como por el gran propietario de vacunos, fue la que obtuvo peores resultados de sus inversiones. Las avanzadas técnicamente los obtienen mejores, pero la diferencia resalta más todavía entre la explotación vacuna latifundista "progresista" y la ovejera de clase media "progresista": esta última obtuvo casi el doble por hectárea que la primera. *Dentro* de la actividad ganadera, el modelo económico presentado por el departamento de Flores era el ideal.

El caso de Canelones, y la explotación agrícola que representa, aparentemente constituiría el modelo triunfante. Pero, como observaremos al estudiar la región agrícola, estas cifras ocultan profundas debilidades estructurales, alguna de las cuales quedará de manifiesto al proseguir este análisis.

B) En relación al capital por hectárea requerido para lograr el beneficio (sin contar el valor de la tierra):

1) $ 14,48 en Artigas.
2) " 15,70 en Río Negro.
3) " 17,62 en Rocha.
4) " 18,77 en Flores.
5) " 31,20 en Canelones.

La explotación del vacuno en el área del latifundio insumió las menores inversiones por hectárea del país. El rubro "capital en animales" fue el esencial, las mejoras, casi inexistentes. En Artigas, latifundio rutinario, el ganado representó el 80,8 % de la inversión, en Río Negro, "progresista", el 74,5 por ciento. La elevación del porcentaje de mejoras de Artigas (19,8 %) a Río Negro (25,5 %) es la prueba del tono avanzado de éste.

La explotación del ovino en el área de la clase media, aumentó mucho el nivel de la inversión en mejoras; en Flores, éste fue el 36 % del capital invertido, sin contar la tierra; en Rocha, el 33 %.

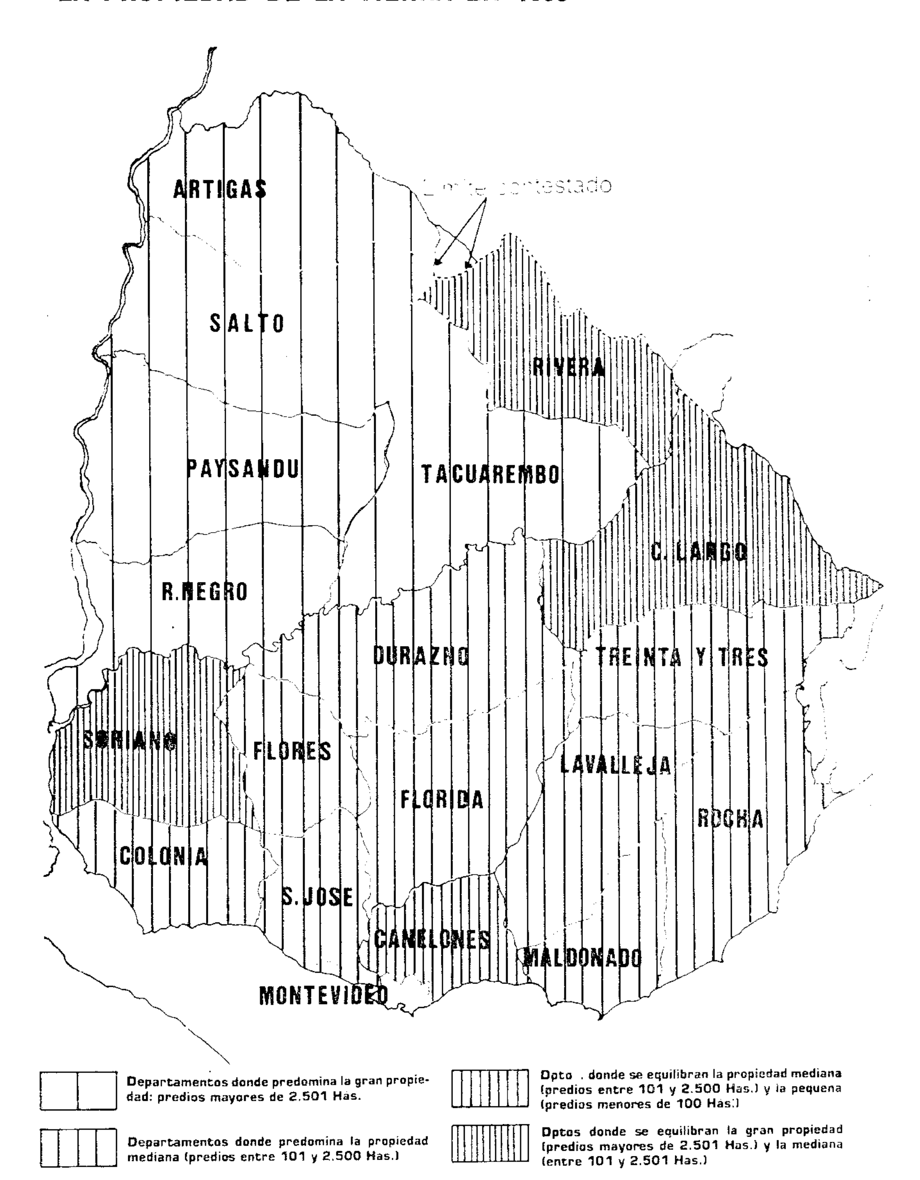
Comparando los promedios de las dos zonas —vacuna latifundista y ovejera de la clase media— la región ovejera invirtió 20 % más que la vacuna pero obtuvo de mayor rendimiento 68 %.

La explotación agrícola puso de manifiesto en este punto su primera debilidad. En Canelones hubo que invertir 106 % más que en la zona del vacuno y 71,5 % que en la del ovino. Ese incremento de la inversión no era el resultado del carácter técnicamente avanzado de la explotación agrícola, sino fruto de la necesidad pura y simple de los minifundistas de alambrar y tener más medios de circulación y edificios que los otros propietarios. Aunque la agricultura produjera por hectárea 486 % más que la ganadería bovina y 250 % más que la ovina, era también la actividad que mayores inversiones requería. En el Uruguay avaro de sus capitales, un modelo que sólo sobreviviera con esa elevada inversión no tenía futuro promisorio. Lo sostuvo el ing. agr. Alvarez Vignoli en 1909: *Las causas que han detenido el desarrollo de la agricultura en nuestro país no son como se pretende sostener que la agricultura sea menos remunerativa, y cito en apoyo de esta tesis, los altos precios y gran demanda que en los últimos dos años han tenido los propietarios que fraccionando grandes predios ganaderos los han dedicado a la agricultura. Los agricultores de nuestro país, contrariamente a lo que pasa con nuestros ganaderos, carecen de capital de explotación, cuando la agricultura precisa 3 o 4 veces más capital por hectárea que la ganadería; ésta ha sido quizás una de las causas que más ha influido para detener su desarrollo...*"[731]. De nuevo prueba su supremacía económica el modelo de la clase media ovejera.

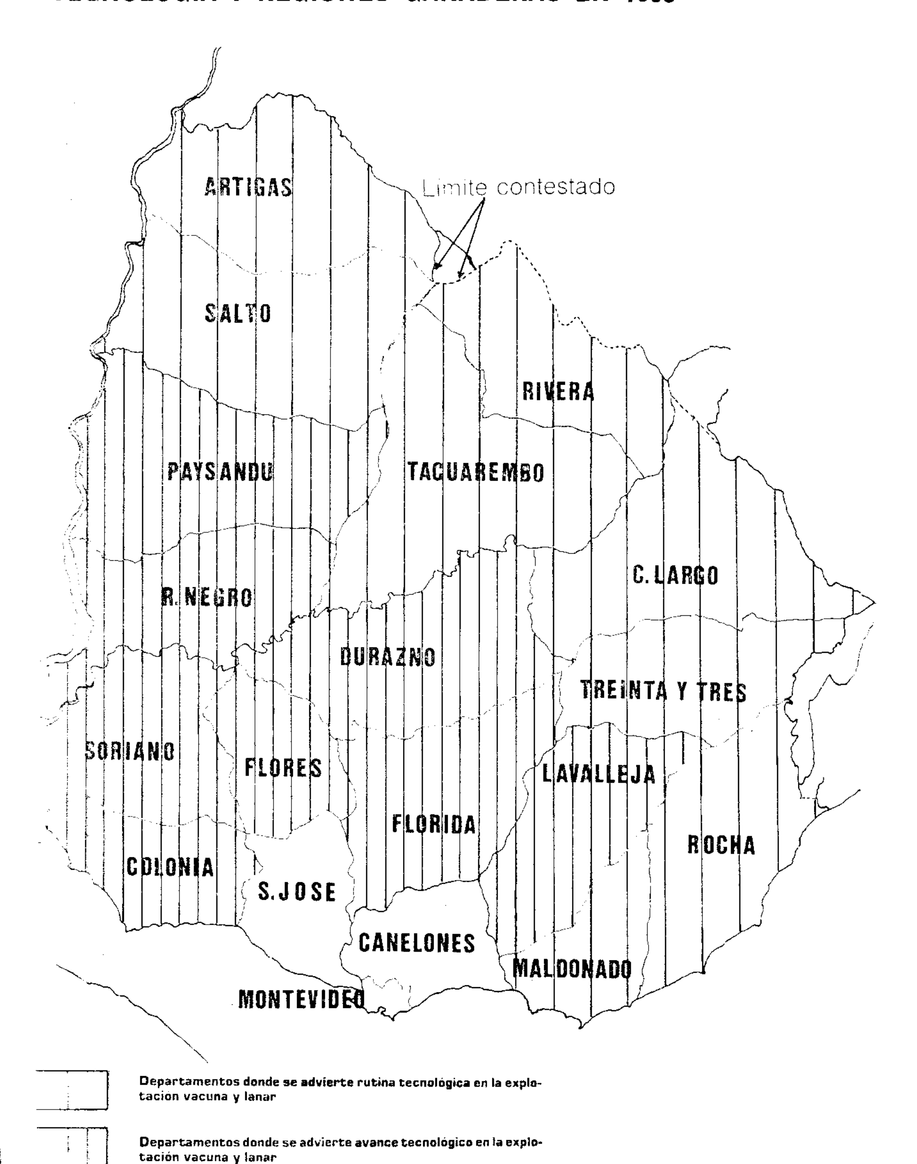
C) En relación a la producción por hombre ocupado.

1) $ 111,96 en Canelones, que utilizaba 1 hombre cada 12 hás.
2) $ 523,90 en Rocha, que utilizaba 1 hombre cada 338 hectáreas.
3) $ 684,48 en Artigas, que utilizaba un hombre cada 496 hectáreas.
4) $ 1.201,43 en Flores, que utilizaba 1 hombre cada 317 hectáreas.
5) $ 1.400,40 en Río Negro, que utilizaba 1 hombre cada 778 hectáreas.

LA PROPIEDAD DE LA TIERRA EN 1908



TECNOLOGIA Y REGIONES GANADERAS EN 1908



Surgen otra vez las debilidades de la agricultura en un país con baja densidad de población. Por hombre ocupado, Canelones producía 12 veces menos que el departamento ovejero avanzado, y 14 veces menos que el vacuno "progresista". La mayor producción por hectárea de Canelones se anula *históricamente* —en las condiciones concretas del Uruguay del novecientos— por su bajísima producción por hombre. De ahí el escaso atractivo que ejercía la agricultura más común en Canelones: la cerealera. Era sin duda actividad pobladora, pero también de rentabilidad por hombre casi miserable.

¿Cuál era la región que combinaba una elevada producción por hectárea y por hombre, a la vez que ocupaba mucha mano de obra por hectárea y requería inversión escasa, acorde con el Uruguay avaro de sus capitales?

Esas cuatro condiciones sólo concurrían a distinguir la región ovejera avanzada, dominada por la clase media rural. Sucedía incluso algo que debía alertar para el futuro: el departamento latifundista "progresista", Río Negro, que tenía una producción por hombre sólo levemente superior a Flores, obtenía por hectárea un resultado muy inferior al ovejero y proporcionaba menos trabajo que Artigas, practicante de la explotación vacuna "arcaica".

Desde el punto de vista económico, por su elevado rendimiento con escasas inversiones; desde el social, por poblar dos veces más que el vacuno; desde el político, por servir de base a una clase media rural fuerte, que limaba asperezas y tensiones, el modelo ovejero avanzado era el ideal para la nación que la mayoría de los contemporáneos deseaba construir en ese momento.

Claro que estos datos podían variar si el mercado internacional lo decidía. Los frigoríficos señalaron desde 1912-1914 una nueva ruta, revitalizando la explotación vacuna y, por consiguiente, al grupo social que, por el tamaño de sus fundos, estaba más capacitado para beneficiarse con ella: los grandes propietarios.

En el ínterin, la clase media vivía su "bélle époque".

Capítulo VI
Peonadas y pobrerío rural

1 — Debilidad del proletariado rural

La sociedad rural uruguaya, practicante de la ganadería extensiva, ofrecía una distribución muy original de las clases sociales.

De acuerdo con cifras del Censo de 1908 y otras fuentes, hemos elaborado el cuadro que sigue. En él no se toma en cuenta la totalidad de la población rural que vivía de la ganadería, sino a los que podían calificarse como "cabezas de familia" dentro de cada clase. Los datos sólo admiten esta cuantificación que, aunque aproximada, es significativa:

	Número		% dentro del total de la sociedad ganadera	
A) Grupos poseedores de la tierra en explotaciones ganaderas				
1) Minifundio: según el ing. agr. M. Iuedikow, el 24 % del total de explotaciones menores de 100 hás., eran ganaderas. O sea, partiendo del total censado en 1908:	5.856		8	
2) Clase media: número de predios entre 101 y 2.500 hás.	17.765		24,5	
3) Clase alta: número de predios de más de 2.501 hás.	1.391	25.012	2	34,5
B) Grupos proletarios ocupados o marginados por la ganadería				
1) Peonadas: población activa en ganadería según Censo de 1908	41.600		57	
2) Pobrerío: número de familias "pobres" según Censo levantado por el 9º Congreso Rural de 1910	6.300	47.900	8,5	65,5

Los porcentajes se han calculado sobre 72.912 "cabezas de familia", fruto de sumar el grupo poseedor y el proletario (*).

Lo sorprendente es la debilidad del proletariado: de cada tres titulares o jefes de familia en la sociedad ganadera, uno poseía la tierra y dos la trabajaban o estaban, como los clásicos "ejércitos de reserva" de la industrializada Europa, a la espera de ocupación. Si analizamos los grupos desposeídos en sí, el 87 % eran peones y el 13 % marginados.

Sería falso deducir de estos porcentajes que la sociedad ganadera tendía a una mayor nivelación, hecho que en apariencia alientan las bajas cifras del proletariado rural. Nada más lejos de la verdad. Como ya lo hemos comprobado, la propiedad de la tierra estaba concentrada, y si la clase media poseía algo más del 50 % del suelo explotable, los 1.391 titulares de la alta controlaban el resto.

El proletariado ganadero era numéricamente débil porque el sistema de explotación extensiva requería escasa mano de obra. El ing. agr. Alvarez Vignoli hacía notar en 1922 lo que el Censo probara en 1908: *"La ganadería, tal como se practica en el país, es una industria sumamente extensiva, en consecuencia el empleo de mano de obra es sumamente limitado, a tal punto que en muchos de nuestros establecimientos no se alcanza la proporción de un peón por cada 1.000 hectáreas"* [732].

El porcentaje correspondiente al proletariado ganadero debería rebajarse si conociéramos con exactitud la composición de las peonadas, ya que en los establecimientos de la clase media era frecuente que los hijos varones del dueño de la estancia fueran a la vez sus peones y capataces. Sin tomar en cuenta esta consideración, peones, puesteros y capataces, constituían sólo el 57 % del total de titulares de la sociedad rural. Frente a ellos, el grupo poseedor, aunque estuviese integrado por buen número de minifundistas, era numéricamente fuerte, 34,5 %.

(*) Así como sospechamos que los 1.391 predios mayores de 2501 rectáreas correspondieron a un número inferior de propietarios —y por tanto, de familias—, el número de peones, 41.600, no debió corresponder tampoco al de "cabezas de familia", ya que era relativamente frecuente el peón soltero. Se adoptó, sin embargo, el criterio de que todos son cabezas de familia porque era el único que permitía una aproximación a la realidad.

A la debilidad numérica, este proletariado unía otra también derivada del sistema de explotación dominante: la dispersión de la mano de obra en los inmensos fundos de la clase alta o en los menores pero también extensos de la media. Nada que pudiera compararse, entonces, a la situación vivida por el proletariado industrial urbano, concentrado en las fábricas y en Montevideo, o a la del jornalero agrícola de Canelones, Colonia y San José.

De la debilidad numérica derivaba su escaso peso *dentro* de la sociedad ganadera y su mínima incidencia en la sociedad uruguaya considerada en conjunto. La ganadería extensiva había generado una paradoja: la coexistencia de una estructura económica basada en el monocultivo agropecuario, y una estructura del empleo que parecía reflejo de una sociedad industrializada. Eso es lo que muestra el Censo de 1908: el sector primario (ganadería, agricultura, industrias extractivas, pesca) ocupaba el 25,9 % de la población activa; el secundario (industria) el 25,5 %, y el terciario (comercio, servicios públicos, etc.) el 31,4 % [733]. Había 35.000 personas trabajando en los servicios personales y domésticos, es decir, ¡una cifra de "sirvientes" casi comparable a la de peones!

De la dispersión de la mano de obra nacía el otro rasgo de este proletariado: ausencia total de conciencia de sus intereses. Luis Alberto de Herrera, en informe que sobre la condición de las peonadas preparó para la Federación Rural en 1920, anotó que la mayoría de los hacendados consultados respondieron que el peón "no ambicionaba nada", ni siquiera un cambio de su situación, si es que la comprendía. El estanciero Alejandro Rose Young lo consideró "el ser más feliz sobre la tierra", pero adviértase, añadió Herrera, "*...que funda su aserto en el hecho evidente de que el jornalero rural no tiene aspiraciones; a gusto vegeta; no ahorra, poco piensa; no establece diferencias entre el presente y el porvenir; vive al día*" [734]. Un trabajo de campo realizado en 1967-1968 entre los habitantes más pobres del medio rural —los de los rancheríos— todavía denota más agudamente este rasgo: "*Preguntada la población adulta de rancheríos sobre "¿Cómo explica la diferencia entre lo que gana un peón y lo que gana un patrón?", dos de cada cinco respuestas válidas (descartadas las sin información y los no sabe) la explican "porque los patrones no son haraganes"; uno de cada tres, por la capacidad, la inteligencia*

o el mayor estudio de los patrones; y uno de cada cinco por la mayor responsabilidad que tienen. Estos resultados fueron corroborados por las respuestas a la pregunta sobre "¿Cuáles y cuántas son las clases sociales?" Más de la mitad de las válidas señaló que había dos o varias clases por razones de estudio: en un 30 %, aproximadamente, la división se hacía según el dinero. Resulta sorprendente, a primera vista, que un gran número de entrevistados se consideren a sí mismos como incluídos en una posible "clase media". Mostrada que les fuera una gráfica que representaba una escalera con siete escalones, y al solicitárseles se colocasen en uno de ellos —en aquel en el cual se sintieran socialmente en ese momento— dos de cada tres lo hicieron entre los numerales tres y cuatro, exactamente en la mitad" [735].

En 1905, el gran movimiento huelguístico en los saladeros de Montevideo casi fue quebrado por la contratación de marginados rurales. Eran el terror de todos los gremios organizados de la capital: obreros saladeristas, personal de barracas o portuarios. Dijo con alborozo el conservador periodista de "El Siglo" en mayo de 1905, comentando el aporte rural a la tranquilidad urbana: *"La huelga ha producido un fenómeno transitorio que es muy probable se incorpore con carácter permanente al desarrollo de nuestras actividades productoras. En otra ocasión vinieron brazos de la campaña para contrarrestar, como así sucedió, el retraimiento del personal de las barracas; al presente, hay ya funcionando en faenas del puerto varios grupos de igual procedencia, animados del mejor espíritu, por más que la nueva vida difiera en las costumbres y en el ambiente campestres. Esa gente animosa, que aporta su esfuerzo a Montevideo en circunstancias difíciles, se adapta fácilmente a trabajos que requieran vigor y destreza...".* Algunos de los marginados contratados, al conocer los motivos de su viaje a la capital, se plegaron a los obreros en huelga, más que nada por "lealtad", viejo valor rural. Pero *"...la mayoría de los que venían con ellos fueron a trabajar"* [736].

El saladero de Rosauro Tabares —que no había interrumpido la labor— tuvo la precaución de traer mucho antes "gente de campaña" [737]. En 1906, 1907 y 1908 se repitió esta táctica patronal y muchas huelgas fracasaron, habiendo violentos incidentes entre "peones contratados en los departamentos del

interior" y los obreros [738]. Los diarios conservadores se felicitaban. Editorializó "El Tiempo" en 1907: "*...después de las huelgas del año anterior los elementos de campaña entraron a ocupar activamente los puestos industriales más variados, revelando siempre condiciones de laboriosidad, de resistencia y de inteligencia superiores al término medio de las clases obreras en general...*" [739].

Esta actitud del proletariado rural hizo decir al diputado batllista Domingo Arena, en la exposición-feria de Tacuarembó en 1908, ante un auditorio más bien asombrado por el atrevimiento del orador: "*Las conquistas reivindicadoras a favor de los humildes que se han alcanzado penosamente en la capital —y a las cuales me debo por entero— no han llegado ni prometen llegar hasta la campaña. Afirmo esto, no tanto por las referencias más o menos exageradas que parten de la campaña misma, sino por la voracidad con que he visto a los paisanos arrojarse sobre puestos mezquinos en momentos de huelga, decidiendo alguna vez la lucha en contra de sus hermanos de causa, los obreros. Las conquistas reivindicadoras no han alcanzado a la campaña, no por culpa de los propietarios —pues nadie más convencido que yo de que el altruísmo no es característica exclusiva de las ciudades— sino por culpa de los sistemas de explotación*" [740]. Arena editorializó en "El Día", advirtiendo a los obreros huelguistas de los saladeros en 1908: "*Lo primero que deberían tratar de averiguar los directores de una huelga debería ser lo que podríamos llamar estado del mercado, o sea la menor o mayor facilidad con que los patrones pueden sustituir a los hombres que van al paro*". Añadió, en tono realista, dada la situación rural del Uruguay en el novecientos: "*Los obreros no deben olvidar que dentro del actual sistema social el peor enemigo del obrero es el obrero mismo. Sea cual fuere la modesta asignación de un hombre que tiene empleo, hay siempre detrás de él una cola de hombres que se encuentran en peor situación y que esperan la oportunidad de sustituirlo. Los puestos de los saladeros resultan verdaderas canonjías para los peones de las estancias de nuestra campaña...*" [741].

El personal rural, dados los rasgos de la explotación, era débil e incapaz de advertir sus propios intereses. Podía ser "insolente", "holgazán", nómade, pero no constituía un enemigo socialmente peligroso para los hacendados. La terminología vigente en el medio rural es reveladora: eran peones, no obreros. Allí, según los estancieros, no tenía sentido hablar de "proletariado".

2 — Incremento de las fuentes de trabajo

A partir de 1905 una serie de factores se conjugaron para disminuir el número de desocupados rurales, secuela ya tradicional de la ganadería uruguaya.

El crecimiento del área agrícola y el del personal dedicado a esa actividad fue la causa básica. Aún cuando será analizado este hecho en otro trabajo, algunas cifras se adelantarán para que se comprenda la trascendencia del mismo. Hacia 1892-1894, la población activa agrícola era de 44.000 personas; en 1908 el Censo nos reveló 60.827, y en 1914-1915, la estadística elevó el número a 98 301 [742]. Los números indican la duplicación en 20 años, siendo notorio el aumento sobre todo a partir de 1908. En conjunto una demanda de 54.000 nuevos trabajadores.

También incidió la expansión del lanar. Este siempre había requerido más mano de obra que el vacuno; el Censo de 1908 prueba que necesitó el doble. Partiendo de una existencia de 18.608.717 ovinos de acuerdo al Censo ganadero de 1900, llegamos a las 26.002.391 cabezas en 1908. De acuerdo a diversas fuentes de época, puede atribuirse 1 peón para el cuidado de 1.000 lanares, lo que debió elevar la necesidad de mano de obra de las estancias en 7.500 nuevas personas (*).

(*) De acuerdo al análisis que de diversas estancias del país hizo Alejandro Backhaus en 1908, combinando explotaciones grandes y medianas, se utilizaba al peón cada 580 vacunos y 1000 lanares. Otro razonamiento conduce a confirmar la cifra de 7.500 nuevos empleos rurales generados por el incremento ovino. Si partimos del Censo de 1908, cuyo análisis revela que el lanar ocupaba doble personal que el bovino, se puede sostener que 2/3 de la mano de obra requerida por la ganadería, unas 28.000 personas, eran necesitados por el lanar. Si 26.002.391 cabezas se cuidaban con 28.000 peones, 18.608.717 cabezas habrían requerido en 1900 sólo 20.050 peones. La diferencia es otra vez 7.500 ([743]).

Otra cantidad, imposible de cuantificar, requirió la naciente cuenca lechera cuyo afianzamiento ocurrió precisamente en este período.

Fuera de la actividad productora rural, la mano de obra de campaña halló empleo sirviendo al Estado. Ejército y policía fueron duplicados de 1903 a 1914. El batllismo vio en ello la mejor salvaguardia contra las revoluciones blancas. De 4.209 soldados y 1.500 policías hacia 1900, se pasó en 1914 a 9.180 soldados y 3.000 policías. En total, 6.500 nuevos empleos que, por tradición y bajos sueldos pagados, ocupó el pobrerío rural.

El avance de la industria en Montevideo fue importante. Parte del personal obrero se reclutó en campaña Lo afirmó la Cámara Mercantil de Productos del País en 1911: "*Hay una tendencia muy generalizada en todas partes, y que entre nosotros empieza a presentar muy prematuramente sus manifestaciones, inquietantes para los que se preocupan del porvenir. Es ella la concentración de la gente de campo en las grandes ciudades... Entre nosotros se denuncia ya el fenómeno, por el crecimiento excesivo de nuestra metrópoli en relación al resto del país... La ciudad atrae demasiado con sus comodidades, con su lujo, con sus desbordes, en todas las manifestaciones de la vida. Hay que atenuar, pues, por lo menos, los rigores de la vida rural...*" [744]. Se quejaron del hecho en 1913 los hacendados de Paysandú: "*El fenómeno no es reciente. Se viene produciendo hace algunos años, en perjuicio de las industrias madres del país... Antes había gente que se iba ofreciendo en campaña como peón en las estancias, hoy, en cambio, es el propietario el que debe procurarse el peón o los peones que necesita. Por un lado los salarios relativamente reducidos que se pagan, y por otro la circunstancia de que una gran parte de ese elemento ha emigrado del campo para establecerse en las ciudades, atraído por una remuneración más halagadora, el hecho es que hoy por hoy no se encuentran brazos para las tareas rurales, muchas veces a ningún precio*" [745].

Es imposible, en el estado actual de nuestros conocimientos, cuantificar esta migración interna. Sabemos que el número de obreros en Montevideo era de 10.886 en 1897 y se elevó a 27.022 en 1913. La triplicación —índice del crecimiento industrial—, se hizo en base a inmigrantes europeos y pobla-

dores de la campaña, pero desconocemos en qué proporción concurrieron a cubrir esos 17.000 nuevos empleos ambos grupos [746] (*).

La construcción de carreteras en el sur y de líneas férreas en el litoral y el este, proporcionó trabajo a importantes contingentes integrantes del pobrerío rural. Aún cuando la empresa británica prefirió al inmigrante europeo [749], muchos "hijos del país" hallaron un jornal decente en el tendido de los rieles a Fray Bentos, Melo, Treinta y Tres y Maldonado. Lo comentó la prensa en 1908: "*...las obras que se están realizando desde hace tiempo han redimido de la barbarie a un centenar de individuos que hacían vida semisalvaje en las serranías de [Treinta y Tres]. Esas gentes, que se dedicaban al cuatrerismo, haciendo incursiones en las estancias, se han presentado solicitando trabajo en las pandillas que llevan a cabo aquellas obras ferroviarias. Los capataces de éstas han accedido al pedido, y es éste el momento en que los temibles serranos de Treinta y Tres se entregan a la vida del trabajo honrado...*" [750].

También estaba abierto para los desocupados rurales o los peones, el camino de la emigración. Se ensanchó a partir de 1911-1912 cuando un entredicho entre los gobiernos de Italia y Argentina sobre las condiciones en que viajaba la "emigración golondrina", paralizó por un tiempo la corriente italiana que levantaba anualmente la enorme cosecha cerealera del

---

(*) Las mujeres del pobrerío rural también iniciaron la emigración a la capital. Aunque las sirvientas preferidas eran las españolas, muchas criollas respondieron a la demanda de las clases alta y media urbanas, aumentada por la circunstancia de que la mano de obra femenina tenía ahora mejor salario en las nacientes fábricas textiles. El Director del Alojamiento de Inmigrantes, Juan F. Rolando, describió la demanda capitalina por sirvientes en 1912: **"Al cabo de la semana no bajan de 28 los que se me dirigen (porque) necesitan personas de servicio. Tengo registrados ya 400. Y todos ellos de familias conocidas donde los inmigrantes encontrarán un bienestar que están muy lejos de poseer en las regiones nativas. En Galicia, por ejemplo, una joven pastora o jornalera, sometida a la rudeza de la vida de campo, percibe un sueldo de 6 a 7 duros anuales. Ocioso fuera comparar esa precaria situación con la que obtienen de inmediato en Montevideo. Una criada, por mala y respondona que resulte, no percibe nunca menos de 8 pesos (duros) al mes. De esa cantidad arriba llegamos hasta los 18, muy comunes actualmente y con un régimen de vida casi señorial...".** ([747]) La demanda había originado en 1905 que la "Asociación protectora de la joven" tuviera su casa propia, auténtica escuela de sirvientes ([748]).

vecino país. En 1911, "El Siglo" anotó: *"Este año empieza ya a sentirse la falta de brazos para dar cima a las tareas que la estación presente impone a nuestra campaña... En ciertos departamentos del litoral la escasez es tanta que, según informes procedentes de Paysandú, establecimientos que antes ocupaban 25 tijeras para la esquila de sus majadas, se verán obligados a trabajar con 10, 12 o menos aún... El empleo de trabajo que todos los años ofrece la cosecha argentina, obrará en éste con más fuerza por el entredicho con Italia, que ha prohibido la emigración a estos países, y las perspectivas que señalan para la agricultura del país vecino un rendimiento excepcional, ejerciendo con sus altos jornales una atracción irresistible para nuestro obrero..."* [751]. En 1913 ese tipo de emigración creció [752]. El ing. agr. Carlos Praderi estimó en 1913 que por lo menos 60.000 *"...uruguayos se hallan en [Argentina] y entre ellos 17.000 en el Chubut, cuidando ovejas!"* [753].

A la mayor ocupación brindada en la campaña por el auge agrícola y lanar, se sumaron los requerimientos del ejército y la policía, la industria, que triplicó sus necesidades de mano de obra, la construcción de importantes vías de comunicación, y el atractivo de los buenos jornales de la cosecha argentina. De este modo disminuyó la presión que ejerció siempre ese llamado "ejército de reserva", compuesto de los marginados por la ganadería bovina extensiva. Mientras la población del país aumentó un 40 % entre 1900 y 1914 [754], la demanda de brazos creció, por ejemplo, un 100 % en el ejército y la policía.

3 — Vida material de las peonadas

El aumento de la capacidad de empleo en la economía nacional tuvo de inmediato repercusiones. Ya con anterioridad hemos señalado la política: la nación se pacificó en parte porque el pobrerío, masa de los alzamientos de 1897 y sobre todo 1904, disminuyó. Fue sintomática la escasa resonancia de la revuelta blanca de 1910.

El orden volvía a reinar y la campaña a ser "habitable", como en la época de Latorre, pero ello se debía ahora tanto al aumento de las fuerzas de la policía y el ejército como a

la demanda de brazos. Todavía en 1905 y 1906, la prensa se quejaba del abigeato e incluso de algún asalto a las grandes estancias del norte[755]. Eran secuelas de la guerra civil recién finalizada. La situación estaba cambiando rápidamente. Lo prueba la estadística: entre 1899 y 1902 hubo de 700 a 600 presos anuales por abigeo; en 1907, la cifra bajó a 327; en 1913, a 182. En el ínterin, debemos recordarlo, la población del país había crecido un 40 %[756].

En 1913 y 1914, ante el aumento del precio de la carne, volvieron a producirse denuncias de los diarios opositores al gobierno comentando un recrudecimiento del abigeato[757]. Pero la estadística y otras fuentes ponen en su lugar estas quejas. Comentó un periodista de Paysandú: *"El problema de la carestía de la carne adquiere singulares caracteres en la campaña... No se come carne, no se encuentra quien la venda ni a peso de oro... El alza de los precios experimentada por el ganado y su relativa escasez, hace que los estancieros se resistan a vender en partidas pequeñas para el consumo, y de aquí que una gran parte de la población rural, no sólo el pobrerío, sino muchos vecinos pudientes, que no son ganaderos, pasen por necesidades mayores que en los pueblos donde si bien cara, la carne nunca falta. Y de esta escasez, mejor dicho de esta miseria, de la cual se hace partícipe al viajero, baste citar un ejemplo: en una fonda establecida en el Paso de la Cruz se carecía de comida el domingo último. El transeúnte tenía que conformarse con conservas... Más adelante, en una pulpería que visitamos, se vivía desde hacía 3 días a base de conserva y galleta. Y para conformidad del estómago, se almorzaba en un comedor con vistas al campo, donde se contemplaba un rodeo de reses gordas pertenecientes a un ricacho hacendado lindero..."*. Añadió, comprobando el cambio operado lentamente desde 1904: *"Después de esto hay que convenir en que la gente pobre de campaña es hoy mil veces más honrada y más respetuosa de la propiedad ajena que diez o veinte años atrás. Hoy, en medio de las necesidades que soporta, no se oye hablar casi de la perpetración de un abigeato..."*[758].

Paz, y respeto a la propiedad del ganado, eran bienes que agradaban a los estancieros. Pero la disminución del pobrerío ávido de empleo tuvo otra consecuencia menos grata para la clase poseedora del ganado: comenzó a sentirse en algunas

regiones del país (el sur del Río Negro y el litoral) y en ciertas ocasiones (la esquila sobre todo), falta de mano de obra. Hubo, incluso, que doblegarse ante "exigencias" de la existente.

Desde 1911, prensa y revistas especializadas recogían, cada vez con más frecuencia, el temor de los hacendados ante la escasa e inestable mano de obra otrora tan dócil. En 1912, la Asociación Rural del departamento de Río Negro, *"...teniendo en cuenta el trastorno que para los intereses rurales importa la absoluta carencia de brazos"*, resolvió abrir un registro en que se anotarían los que necesitaran jornaleros para la esquila y la cosecha. Luego prorratearía la escasa oferta. En Soriano se dijo: *"...esa falta de brazos es más grande que en cualquier otro lado, debido a la difusión que la agricultura ha tenido este año"* [759]. En 1913, las quejas alcanzaron su clímax al llegar la época de la cosecha de cereales y la esquila, que agudizando el problema, casi coincidían [760]. Un indignado hacendado de Soriano escribió: *"El observador que ha conocido trabajadores se espanta. Todo lo que antes no servía, los haraganes, los tahures, los ebrios, los rateros, los refugiados, todo esto es lo que hoy se hace rogar, y lo que percibe inmerecidos salarios. Los peones buenos se buscan con candil. Hasta las pandillas municipales, hasta la inspección técnica, hasta las comisarías de campaña, están faltas de personal"*. Entrevió la solución: debíase recurrir a lo que todavía quedaba de pobrerío en el rutinario norte fronterizo; el "ejército de reserva" debía utilizarse: *"¿No hay medio de remover la población trayendo trabajadores a este Sud? No [se] encuentra factible exhortar al ministerio a que obtenga de los ferrocarriles trenes de excursión con boletos de ida y vuelta válidos por el tiempo de la cosecha y de las esquilas, para que los compatriotas fronterizos acudan al sud y se retiren a sus pagos, como los extranjeros que hacen lo mismo a la Argentina después de cruzar para ello el océano? ¿O es que todo el país está igual?"* Llegó a proponer: *"¿No se pueden soltar los más fieles de los regimientos, a formar comparsas de esquiladores, como sucedía en casos de incendio, de langosta, de inundación, en cualquier caso de calamidad pública, como cuando nos gobernaban los militares? ¿Con qué gente vamos a esquilar este año?"* [761].

Como consecuencia lógica de la escasez de mano de obra, la situación de peones y esquiladores comenzó a mejorar. Al

finalizar este período se comprueba cierto incremento del salario nominal.

Eran cosa del pasado, aquellos "sueldos mezquinos de indio, de 3 a $ 5 mensuales, y hasta por la comida solamente", que denunció en la Cámara de Representantes, Francisco J. Ros en 1902 [762]. A partir de 1905, el salario rural comenzó a diferenciarse. En el norte fronterizo, la región del vacuno, la gran propiedad y el pobrerío todavía numeroso, el sueldo dejó de ser nominal, pues a la manutención se agregaban siempre los ya clásicos $ 5 mensuales. No obstante, allí la presión de los desocupados y la escasa demanda de personal que la explotación bovina dominante generaba, cambiaron en muy poco la situación de la mano de obra. Todavía en 1909 una encuesta a 200 establecimientos ganaderos reveló que, por ejemplo, en Treinta y Tres, se abonaban $ 3 mensuales. Los puesteros a $ 10 y los capataces a $ 15, completaban el panorama [763].

Al Sur del Río Negro, la perspectiva era más alentadora para el trabajador. El predominio del ovino y la extensión del área agrícola conducían a una mayor demanda de mano de obra; el pobrerío, allí escaso, reducía la oferta. Los sueldos mensuales de las peonadas se elevaron hasta $ 6 y $ 10, siendo el más frecuente $ 8; los puesteros alcanzaron los $ 12 o $ 15, y los capataces se contrataban por un salario mínimo de $ 20, que podía ascender a $ 25 o $ 30. En situaciones especiales, de seguro auténticos "mayordomos", hasta $ 50 mensuales [764].

El panorama salarial de los esquiladores era más complejo. La difusión de las máquinas permitió duplicar el número de lanares esquilados por día; a pesar del intento de algunos hacendados por hacer valer esta circunstancia para rebajar el pago por cabeza, éste siguió siendo el habitual: $ 0,03. A mano, haciendo un promedio de 35 o 40 animales diarios, el esquilador obtenía un jornal de $ 1,20; a máquina, con 80 piezas, el jornal se duplicaba: $ 2,40 [765].

Peones y esquiladores, ante esos imprevisibles aumentos y requerimientos, cambiaron de actitud. Los hacendados mostraron su disgusto; no era sólo la falta de mano de obra lo que los molestaba, sino el hecho de no poder elegir los "respetuosos", debiendo someterse a las exigencias de los "insolentes". Escribió un estanciero en 1913: "*...entre ese escaso personal, poco idóneo por lo general, se va acentuando un marcado sello*

de altanería e irrazonable ambición en el precio de sus diarios jornales, piden jornales desmedidos, desean ganar en un día lo que antes en un mes, imponen condiciones ridículas..." [766]. Los viejos tiempos quedaron nostálgicamente atrás: "*Ya no hay trabajo al salir de invierno de las 7 de la mañana. La mentada sobriedad de nuestros criollos va siendo un mito. Ya no se encuentran peones de chacra mensuales. Tanto por arar, tanto por sembrar, por recoger, por deschalar...*" [767].

Las comparsas de esquiladores, sabiéndose pocas e imprescindibles, empezaron a caracterizarse —siempre según el punto de vista de los poseedores del rebaño—: "*...por sus exigencias extraordinarias. La escasez de brazos da lugar a que se cometan grandes abusos; a que los estancieros se encuentren amenazados constantemente con nuevas imposiciones descabelladas*" [768].

El proletariado rural no recurrió a los métodos del urbano para imponerse a sus patrones. La dispersión y el inmenso fundo lo habituaron a conductas individualistas y a la soledad, no a la vida gremial. Su protesta asumió las formas de la "insolencia" o el abandono del empleo en medio de la zafra y la cosecha. Para evitar esos inconvenientes los estancieros comenzaron a pensar en regular la relación laboral mediante contratos de trabajo que los pusieran a cubierto de la "irrazonable ambición" y el abandono del empleo [769]. La inestabilidad de la mano de obra era su principal preocupación; en muchos establecimientos "*el 60 % de los empleados no duran un año*". La campaña estaba de nuevo poblada de nómades "andariegos" en busca de quien ofreciera el mejor trato y jornal. "*Don Aniceto Patrón nos refiere que del libro diario llevado en su estancia resulta que, en 1916, 1.400 forasteros hicieron noche bajo su alero...*" [770].

* * *

Se elevaron los salarios, pero las condiciones de trabajo se mantuvieron inalteradas.

La jornada, de "sol a sol". El descanso a mediodía era por lo general de dos horas, pero el día se iniciaba a las 4 1|2 de la mañana, concluía la primera etapa a las 12, y se reiniciaba la labor a las 2 de la tarde hasta las 7 de la noche. Diez

o doce horas era la jornada habitual revelada por la encuesta del Instituto de Agronomía a 200 establecimientos rurales en 1909.

La manutención fue, si no escasa, invariable, monótona: puchero de oveja con pirón en el verano, de vacuno con pirón en el invierno, o asado, al mediodía; de noche, el guiso de arroz, porotos y nuevamente carne. Verduras y frutas tan ausentes de su mesa como, a menudo, de la del patrón. Yerba y azúcar ampliaban la dieta, rica en proteínas y grasas; pobre en vitaminas. El trabajo al aire libre compensaba algunas de esas deficiencias [771], pero engendraba afecciones renales frecuentes, debidas al frío y las largas cabalgatas.

El alojamiento, miserable, sobre todo en el norte del país. Lo describió J. Virginio Díaz en 1916: "*...los peones duermen entre los cueros, en un galpón casi desmantelado, o en el suelo sobre sus recaditos camperos, en algún cuartucho maloliente, después de haberse nutrido con una alimentación detestable y deficiente... En la mayoría de las estancias se utiliza muy poco jabón, no existiendo baños ni servicios sanitarios en un porcentaje abrumador...*" [772].

Por lo demás, ¿en qué medida el aumento del salario, notorio en el sur, escaso en el norte, guardaba relación con el aumento del precio de la carne o las utilidades del hacendado? Una "rara avis" argumentó en 1912: "*Creemos que estamos en momentos de hacer reformas, que ha llegado la hora de hacer justicia, que el país está en época de brillante prosperidad, que los campos están como nunca, que ha llegado el momento de hacer plata, mucha plata, sin olvidar que es justo que la hagan también los que trabajan a nuestro alrededor... Es momento de introducir mejoramientos. ¡Ganaderos y agricultores! Mejorad el salario del buen obrero rural, es tiempo que su triste suerte cambie, no explotéis más el abundante sudor que se desprende a chorros de su frente, estimulad vuestra gente con arreglo a su valer y veréis cómo vuestras ganancias se duplican...*" [773].

Mientras de 1905 a 1913 el precio de la carne vacuna aumentaba 150 %, el salario rural se elevó de $ 5 a $ 8, es decir, 60 %. Con un salario de $ 5 en 1905, el peón necesitaba 3 meses de labor para comprar un novillo vendido por su patrón al saladero; en 1913, con un salario de $ 8, necesitaba

5 meses; el novillo iba ahora al frigorífico. En verdad, no existía la menor relación entre lo que habían subido los precios de los productos que los estancieros vendían, y los salarios "míseros", al decir de uno de ellos, que pagaban.

4 — El pobrerío

Sobre la base de la seria encuesta que hizo en 1910 el Congreso Rural —1.200 respuestas de jefes políticos, inspectores de instrucción pública, intendentes municipales, comisarios, maestros y presidentes de las sociedades rurales departamentales— se llegó a la conclusión de que las familias "pobres" en la campaña eran 6.300, "*...de manera que multiplicando por 5.50 [pues el número de hijos fluctuaba entre 5 y 6] tenemos casi 35.000 como número mínimo de personas pobres en el país*". La mayoría se ubicaba en la región del vacuno y la gran propiedad: Salto, Artigas, Tacuarembó, Cerro Largo y Rivera [774].

Se trataba de los marginados por el avance tecnológico detenido a mitad del camino: la estancia alambrada pero sin cultivos; el ferrocarril, que barrió con diligencias y troperos; el crecimiento demográfico que no había hallado eco sino muy tarde en las posibilidades de empleo ofrecidas por los modos de producción rurales. Este número de desocupados, como hemos sostenido antes, debió ser mayor en el novecientos cuando ni el ovino ni la agricultura ni el ejército ni las fuerzas policiales, habían dado los espectaculares saltos hacia adelante que registraron a partir de 1905. El "ejército de reserva" al que podían recurrir los empleadores en 1900 se redujo a menos de la mitad hacia 1910 [775].

Aunque los "pobres" de la campaña descendieron en número, siguieron viviendo igual que en 1890 o 1900. En los ejidos de los pueblos había auténticos "pueblos de ratas". En sus inmediaciones, los "rancheríos": "Sacachispas", legua y media antes de llegar a Santa Clara de Olimar Grande, sobre el camino real que conducía de Nico Pérez a Melo, con 70 ranchos y dos "boliches"; "San Jacinto", cerca de Sarandí del Yí; "Las Casillas", próximo a Paso de los Toros"; "Poncho Verde", a Nico Pérez. En los caminos nacionales, a la vera de alguna gran propiedad, tierra en litigio o fiscal, se ubicaban otros de pintoresco nombre que el mapa de la República nunca regis-

nunca fue premiado. Los grupos sociales confían en la suerte cuando la estructura económica y social les hace depender del azar [782].

* * *

Peonadas y pobrerío intercambiaban con frecuencia sus papeles. El jornalero que no hallaba trabajo vivía en los suburbios de las ciudades del interior; el habitante de los "pueblos de ratas" era el esquilador habitual. Otros nexos los ligaban. Los estancieros no admitían, por lo general, al peón casado y con hijos; el resultado fue que la mujer habitó el rancherío, la familia se disgregó y además de ilegítima —calificación sólo válida desde un ángulo cultural urbano— fue inestable; los hijos no tenían padre conocido.

Los nacimientos ilegítimos mostraron una leve tendencia a disminuir en todo el país, fruto del más eficiente control administrativo y también de cierta elevación del nivel de vida: 1902: 26,3 %; 1908, 25,6 %; 1913, 23,1 %. Pero la familia sólo era estable en los departamentos agrícolas. Canelones y San José ofrecían los más bajos índices y el descenso era notorio: 1902: 12,1 %; 1908: 10,2 %; 1913: 8,7 %. En los departamentos donde el pobrerío era numeroso, dominio de la gran propiedad y el vacuno, Salto, Artigas, Tacuarembó, Rivera, Cerro Largo y Río Negro, la ilegitimidad fue pasmosamente elevada, aunque decreció: 1902: 39 %; 1908: 33 %; 1913: 31,2 % [783]. Cada 10 hijos, uno era ilegítimo en Canelones y San José, tres o cuatro en el norte fronterizo (*).

También ligaba al pobrerío y las peonadas el analfabetismo.

Las estadísticas en este caso falseaban una realidad de contornos más dramáticos que lo que las cifras frías mostraran. En los pueblos del interior y en la capital el índice de analfabetismo fue bajo; en la campaña era elevadísimo. Hasta allí, de hecho, la escuela no llegaba [785]. Al ocupar en 1913 el Dr. Baltasar Brum el Ministerio de Instrucción Pública, hubo una polémica entre un diario de Salto y el estanciero Juan

(*) La región agrícola había alcanzado hacia 1908 la estabilidad familiar ...os países avanzados de Europa. El porcentaje de nacimientos ilegítimos en ...a fue en 1907 del 7,5% y en Alemania del 9,3%. (784) Canelones y San ... con el 10,3% hacían buena figura.

Schauricht acerca del nivel educacional en el medio rural. El hacendado puso el dedo en la llaga al declarar que el 80 % de la población campesina era analfabeta: "*Yo me referí* —aclaró— *a la "población rural" y no a los muchachos que van a la escuela en las ciudades. Si ese señor conociera la campaña vería que no sólo el 80 % sino el 99 % es analfabeto. ¿Que muchos saben firmar? Eso no prueba nada, pues debe saber usted que para las elecciones se preparan o les preparan para echar su firma, bien o mal, pero no saben nada más. Hace diez años que estoy en contacto con esa gente; tengo cerca de 100 hombres aquí en la estancia; he preguntado cuando las esquilas, hierras, etc., y siempre he recibido la desconsoladora contestación de que nadie sabe leer ni escribir; algunos habían tenido nociones cuando niños pero hoy están completamente olvidados...*" [786].

Los hermanaba, por fin, la miseria.

La mortalidad infantil —niños muertos menores de un año— mostraba cierta tendencia a decrecer en toda la República: del 106 y 108 por mil entre 1900 y 1907, pasó a 93 por mil en 1913. Era evidente ese descenso en la zona agrícola, Canelones y San José: 1900: 102 por mil; 1904: 73; 1913: 72. Superaba a la media nacional y no descendía, en cambio, en la típica región de la gran propiedad, el vacuno y el pobrerío: 1900: 109; 1904: 102; 1913: 104 [787].

A la ausencia de atención médica, notoria en las zonas rurales y aún en los pueblos del interior [788], se sumaba el curanderismo ya endémico [789], y la alimentación deficiente en niños y madres [790]. En el departamento de Rivera, las maestras Laura y María Barrera hallaron que: "*Los niños tienen una rara vaguedad en todas sus ideas y el menor esfuerzo los fatiga. Esta inercia, este como indiferentismo de todo, puede tener una causa oculta... Cuando la sangre es pobre, todos los órganos se resienten, y de ahí esa vaguedad en las ideas, consecuencia lógica de la debilidad extrema en que se encuentra la mayoría de esta pobre gente. Muchas veces se nos han desmayado los niños en clase por falta de alimentos. Este cuadro no es una rareza...*" [791]. Ya en 1905 el joven batllista Amadeo Almada había llamado la atención sobre un problema nuevo en el país, que destruía otro de los viejos mitos: "*Nuestra raza es, en general, hermosa y fuerte. Sin embargo, la palabra fuerte debe ser tomada en un sentido bastante re-*

lativo. Obsérvese a este respecto lo que pasa con la Empresa constructora del Puerto, la que se ve obligada a reclutar sus obreros en la capital vecina, por la falta de vigor y resistencia de los obreros criollos. Estos se ofrecen a centenares, pero no resisten más de un día el trabajo abrumador de las canteras y los talleres. Las Inspecciones Técnicas Regionales, obligadas a emplear elementos del país, luchan con grandes dificultades para llenar las cuadrillas, cuyo personal se renueva constantemente. Hay flojedad en los músculos y ésta es una señal inequívoca de decadencia..." [792].

La dieta rica en proteínas salvaba a los peones de estancia, pero no a sus hijos ni mujeres. Las clases populares rurales —en su nivel más bajo— estaban condenadas a la inferioridad intelectual por sus carencias alimenticias. No tardaría en surgir quien extrajera de este hecho una conclusión peregrina: el pobrerío rural no se podía regenerar, la holgazanería lo había llevado a la miseria; ésta era un lógico castigo a su inferioridad "natural". Así pensaban ya algunos hacendados en 1910 [793].

PARTE II
ESTRUCTURA MENTAL Y COMPORTAMIENTO ECONOMICO DE LA CLASE ALTA RURAL

Las clases altas no sólo monopolizaron la atención del quehacer historiográfico durante años y en todas las sociedades, sino que, por ser cultas y ricas, dejaron más testimonios acerca de sus ideas, prejuicios, hábitos mentales e intereses, que los restantes grupos sociales.

Es en parte debido a ello que abundan las fuentes escritas sobre su conducta y mentalidad, tanto como escasean referencias para el pequeño productor canario, el integrante del proletariado rural y el de la clase media.

Por ello, toda historia corre el riesgo de ser la historia de las clases altas y no la de la totalidad del edificio social.

En las páginas anteriores hemos intentado salvar este obstáculo describiendo, en la medida en que las escasas fuentes lo permiten, la mentalidad y la conducta de los restantes grupos que integraron la sociedad ganadera.

Pero la clase alta rural merece una atención particular por dos motivos. En primer lugar, al controlar más del 40 % del territorio nacional y más del 50 % de los animales a los que el porvenir frigorífico del país apuntaba —los bovinos—, ella daba la tónica al quehacer económico rural. En segundo lugar, dada su posición rectora dentro de la sociedad uruguaya, actuaba como modelo para los otros grupos sociales de la nación. Por estas razones hemos acentuado su estudio. La "civilización ganadera", como le gustaría decir a Fernand Braudel, la tuvo de protagonista.

Capítulo I
Los grandes estancieros de la campaña

1 — Culto a la tierra

Creemos que en historia nada es mecánico ni automático. No por cambiar los estímulos económicos la sociedad varía de la noche a la mañana su comportamiento. Es más, puede suceder que la persistencia de conductas anacrónicas desde el punto de vista del sistema económico vigente, concluya por influir sobre la vida económica misma, cristalizándola o enlenteciendo el ritmo de los cambios.

Escribió Lucien Febvre en 1924: *"Para muchos economistas, las acciones económicas son acciones razonadas, fundadas todas en utilidad e interés, resultado de toda una serie de cálculos, valuaciones, y comparaciones entre la necesidad sentida y el sacrificio exigido para satisfacer tal necesidad. Y con demasiada frecuencia, la ciencia económica ha sido falseada precisamente por la manera abstracta como se ha concebido el hecho económico y por la tendencia invencible del civilizado contemporáneo a reducir todo el desarrollo humano a factores simples, como la necesidad. En realidad hace tiempo que algunos espíritus penetrantes... han notado que la naturaleza económica es variable de hombre a hombre. Es un resultado de la educación y la costumbre. No es la misma en todos los individuos, ni en todas las clases sociales..."*, ni en todas las culturas, ni en todos los momentos de la evolución del hombre, de las clases y de las civilizaciones[794].

Dos valores eran supremos en la sociedad rural uruguaya: la posesión de la tierra y el ganado. Sobre el sentido de primero ya hemos informado al intentar explicar el incremento del valor venal de la tierra. La posesión de ésta brindaba

seguridad, status y bienestar económico. ¿Cuál de los tres elementos pesó más? Si formulamos así la pregunta corremos el riesgo de equivocarnos sobre la estructura mental dominante en el medio rural: los tres eran diferentes aspectos de la divinidad única.

Partiendo de ese enfoque, la pradera artificial, por ejemplo, era una herejía. Contrariaba los principios básicos de la estructura mental del gran hacendado: extenderse era siempre preferible a mejorar lo que ya era suyo. Era, como diría con propiedad un psicoanalista, más "gratificante" desde el *triple* ángulo de la seguridad, el status y el rendimiento, comprar campo que invertir en el poseído. Las grandes ganancias que el negocio de la estancia dejó en estos años fueron utilizadas para la compra de más tierras. Dentro del país, buena parte de las estancias de los riograndenses pasaron a manos orientales. Fuera de él, invadimos la pampa argentina y sobre todo Río Grande del Sur. Los campos situados al norte del Cuareim se ofrecían en nuestros diarios y atraían a los hacendados uruguayos más que la inversión en praderas [795].

Modesto Cluzeau Mortet, conocedor admirable de la psicología de los grandes estancieros, director del Departamento de Inmigración y Colonización, escribió en 1907: "*...los ricos propietarios que poseen grandes áreas de campo, no quieren, bajo pretexto alguno, desprenderse de ellas... Hoy, la mayor parte de nuestros ganaderos, en vez de mejorar las condiciones productoras del suelo, que por ahora es lo que más se necesita, aspira tan sólo a la adquisición de nuevos campos para poder aumentar, sin recurrir a la estabulación, el número de sus ganados...*".

Corroboró otro perspicaz observador, Santiago Maciel, en 1912: "*Es bien sabido que el espíritu conservador de los propietarios de tierras es refractario de un modo absoluto a la enajenación. El campo es, en casi todos los casos, una propiedad heredada y mantenida a todo evento. Predomina, para que eso sea así, un cúmulo de circunstancias... que están ligadas a ciertas cualidades del carácter nativo, de procedimientos rutinarios, de temperamento, de raza...*" [796].

Se rendía un culto profano a la tierra.

Comentaba "El Siglo" en 1908: "*Las compras de campos realizadas por compatriotas nuestros en el vecino Estado brasilero, desde el año 1904 hasta la fecha, representan unos dos*

millones de pesos oro. Hoy casi todos los grandes hacendados de nuestro país poseen grandes extensiones de campo en la región llamada Cima Da Cerra, al norte de Santa María Da Boca Do Monte...". El precio de los campos en Río Grande y en las provincias argentinas alejadas era inferior en un 50 % al vigente en el Uruguay. Eso atraía. En la Pampa Central, en San Luis, nuestros hacendados habían comprado considerables fundos. Eran importantes las sumas confiadas a "los bancos de esta plaza" para que cumpliesen la "tarea de colocarlas en Buenos Aires" [797].

Algunos creyeron advertir en la crisis de 1913 una manifestación de esta corriente: el oro no sólo había escapado del país por el déficit de la balanza de pagos con Gran Bretaña, sino también por la exportación de capitales hacia las Repúblicas vecinas. Estos se colocaban en hipotecas y "en compra de campos". Gabriel Terra participó de esta opinión. Dijo en octubre de 1913: *"Los Bancos de nuestra plaza, que tienen sucursales en los dos países limítrofes, instrumentos del drenaje de oro, podrían darnos cuenta exacta de las grandes sumas salidas del país que han llevado esos destinos; por lo pronto yo sé decir que en estos dos años he intervenido profesionalmente en operaciones por cerca de 1 millón de pesos de capitales que han ido a colocarse en la Argentina y en el Brasil..."* [798]. Interrogados esos gerentes de los "Bancos de plaza" por el cronista de "El Siglo", respondieron que habían emigrado a la Argentina 6 o 7 millones de pesos oro "en los últimos tres años", todos buscando colocaciones seguras en hipotecas y compra de estancias [799] (*).

Pero la tierra no alcanzaba a ser una "monomanía" pues había otra: el ganado.

(*) Para una sociedad de mentalidad conservadora, la mejor inversión es la más segura. La compra de tierras resulta así, la panacea. Del valor que a ella se le sigue asignando, da cuenta este aviso de los rematadores "Sixto J. Dutra S. en C.", aparecido en el diario "El País" el 18 de abril de 1974: **"No hay mejor inversión que la tierra. Así ha sido en todos los tiempos. La tierra no pierde su valor. La tierra no se desvaloriza. Si el peso baja, la tierra sube. Y a veces sube porque lo que produce vale mucho. Como ahora. Si los novillos siguen valiendo, los campos se van al doble o a más. Siempre hemos sido y seguiremos siendo, un país de vacas, y lo seguiremos siendo por mucho tiempo. Valgan o no valgan las vacas. Ni nuestra generación ni las próximas verán la última vaca. Nuestras vacas se necesitan en todo el mundo... Valgan o no valgan las vacas, siempre necesitarán una cuadra de campo para vivir, o dos para**

Desde este ángulo, la actitud de los grandes hacendados tenía puntos de contacto con la de los pueblos pastores primitivos. La etnología nos puede ilustrar. Observemos esta descripción del nómade en el Sudán nigeriano: *"La naturaleza sola alimenta los rebaños, al compás de las estaciones. Gordos a fines de invierno, enflaquecen progresivamente durante la estación seca. Pero, sobre todo, el rasgo característico es que estos pastores, moros tuaregs o peuls, no venden nunca sus animales en período de crecimiento; estos animales no forman un capital... sino una reserva: no se recurre a ellos sino cuando se está verdaderamente necesitado; se deja envejecer a las bestias en el rebaño en el que figuran muchas vacas muy viejas, esqueléticas, y vetustas ovejas cuyo pelo o lana se desprende en placas..."*. No desean jamás disminuir su rebaño, observado lo cual éste no es su *riqueza* sino su *seguro* [800].

¿Es que acaso pretendemos retornar a la vieja explicación de Sarmiento acerca de los rasgos nomádicos de los pueblos ganaderos rioplatenses? No precisamente, aunque hay que admitir que esos grandes pensadores del siglo pasado, con sus visiones totalizadoras de una realidad que vivían, a veces proporcionan al investigador del presente una visión más certera de la estructura social, política y económica, que los estudios de la historia descriptiva o puramente cuantitativa (*).

Hay diferencias, y de monta, entre los pueblos pastores primitivos y los grandes estancieros uruguayos. Estos producen para un mercado, aquellos no; éstos tienen más desarrollada el ansia de ganancia así como el de la posesión del sue-

---

engordar. Es así y no hay vuelta que darle. Hay que mantener viva la gallina de los huevos de oro, que produce dólares. Hay impromes, hay impuestos, llueve demasiado o no llueve nunca. ¿Hay otra inversión que no tenga "contras"? Hay otra inversión tan segura como la tierra? Con la tierra uno se puede hacer rico. Si la trabaja y si tiene juicio. De todos modos, es algo concreto y tangible para dejar a los hijos".

En esta época de propaganda sofisticada y subliminal, llama la atención ésta, tan literaria y sobreescrita. Pero es que tales frases responden a la psicología "profunda" del inversor uruguayo.

(*) Esta noción nos fue grabada para siempre en las brillantes clases que recibiéramos de Rogelio Brito Stífano en el Instituto de Profesores "Artigas" hace ya más de 20 años.

lo; aquellos viven en una economía donde conservar el alimento para la subsistencia es el objetivo supremo y en la que jamás la posesión del suelo adquiere las tendencias maníacas advertidas entre los uruguayos.

Pero también hay similitudes, las que derivan de una mentalidad conformada y que a su vez da forma al sistema de explotación. El rey es en ambos casos el ganado; y no su calidad, sino su cantidad. Los ojos del nómade se llenan de orgullo al contemplar el número de sus rebaños, los del gran estanciero también. Envía sus vacas y novillos al saladero o al frigorífico, pero su mayor satisfacción es observar los campos "colmados".

Dijeron los ganaderos "progresistas" de la Federación Rural en 1910, describiendo a sus congéneres "rutinarios": *"Ninguno de los muy numerosos estancieros que actualmente trabajan a la antigua quieren convenir que sus campos han desmejorado... y es por eso y con la esperanza de alcanzar grandes beneficios, que los recargan de ganado..."* [801]. En 1912, la misma queja, los campos están "recargados", los hacendados cifran sus esperanzas en el número, no en la calidad [802].

La ganado-manía condujo al mestizaje y en etapas lentas por cierto, prueba del conservadorismo. Pero nunca a la mejora de la pastura.

Cluzeau Mortet lo dice en 1904: *"Lo que quieren nuestros estancieros es vivir tranquilos, y con ese motivo, todo trabajo que no tenga relación con la construcción de tajamares, y la de alambrados y su constante revisación, la hierra o la marcación, la esquila, el aparte de ganados... fuera de la mestización que a duras penas va adoptando, todos los demás trabajos (praderas, establos) los considera como gastos inútiles y excesos de lujo... Con tales productores no es extraño, pues, que muchas y extensas zonas de nuestro territorio se encuentren aún como a mediados del siglo próximo pasado, explotadas por personas que no cultivan una sola hortaliza, que viven pura y exclusivamente de carne y para las cuales la galleta o el pan duro suele aparentar a veces la forma de verdaderas golosinas..."* [803].

En 1910 el panorama ha cambiado algo, pero lo sustancial permanece. El estudiante Alvarez Vignoli escribe sus impresiones al visitar Cerro Largo y cuenta acerca de las mejoras

introducidas en el ganado y aún en la vivienda del gran propietario, pero queda asombrado de la total ausencia de "agricultura forrajera". Piensa que la causa de este atraso —que no condice ni con el grado de refinamiento "urbano" observado entre algunos grandes propietarios ni con el mestizaje avanzado— reside en la "ignorancia". Anota un dato "curioso": *"Los propietarios prohiben hacer agricultura en sus campos bajo el pretexto de que la agricultura los echa a perder... este prejuicio por desgracia tan propagado en el país, ha cundido no sólo entre el elemento retardatario, sino también en las esferas que creen darle impulso..."* [804].

En efecto, todo para el ganado, nada para la tierra.

La Asociación Rural lo comprobó en 1906 referido a los estancieros que habían adquirido toros de pedigree: *"Ha sucedido muchas veces comprar un reproductor, y no teniendo nada para darle de comer, soltarlo en el campo, con la hacienda, recomendándolo a un pobre moreno; al mes viene el dueño, pregunta por el toro y el cuidador, no sabiendo qué contestar, monta a caballo y va en busca del animal, pero a la noche vuelve sin noticias, al día siguiente sucede lo mismo y al tercer día llega dando la noticia de que el toro estaba en un pajonal, muerto acaso, de hambre..."* [805].

Porque la actitud de pueblo pastor conduce en este caso a la contradicción. El ganado mestizo sólo rinde el máximo de sus posibilidades bien alimentado, el puro de pedigree puede morir si la pradera natural es su único sustento, al menos en los primeros meses. Pero alimentar bien quiere decir modificar el suelo, cometer la *herejía* de ararlo [806].

Un agudo observador anotará en 1916 las "preocupaciones" habituales del gran hacendado norteño: *"...sus ideas girarán dentro de un círculo limitado de nociones, conceptos y percepciones, todas ellas en relación estrecha con su medio: la parición de la majada, la seca, la sarna, el precio de la lana o de los novillos, la peste, las invernadas, el refugo, el precio de los cueros, marcas y señales, el estado de los caminos, jugadas de taba y carreras, bailongos, heladas, crecientes, andanzas del cacique, caudillo o comandante del pago, chinitas y chinerío, mortandad de haciendas, hazañas heroicas de gauchos bellacos, patriadas y revueltas..."*.

De los 20 temas anotados, 13 se refieren directa o indirectamente al ganado, 4 a las diversiones, y 3 a la vida polí-

tica. La escala de valores que reflejan "diversiones" y "vida política", es la que corresponde a un grupo social que rinde culto al valor, la destreza física y el juego con el ganado, "las carreras", esa lacra del medio rural, al decir de Javier de Viana. Es un "todo" que sólo tiene coherencia dentro de una civilización ganadera, primitiva y todavía violenta.

Todos se agitan en ese mundo, desde "el ventrudo terrateniente con residencia permanente en la gran campaña", hasta los "míseros peones, agregados o cruzacampos desocupados".

Otra temática pecará por anormal: *"De sementeras, laboreo de tierras, semillas, de la educación e instrucción de los hijos, se hablará en muy raro y contado caso, por excepción extremadamente notoria. La labor agrícola no interesa, y más que la cría, engorde y buen desarrollo de los hijos, se hablará del buen procreo de los ganados..."*.

De la ganado-manía se deriva la alimentación exclusiva a base de carne y la creencia de que cualquier otro ingrediente es "indigno" del hombre. De nuevo la escala de valores es la de la sociedad pastora, aquella que la etnología describe entre los nómades mongólicos, aquella que la historia atribuye a los hunos: *"Quien esto escribe [en 1916] se ha visto obligado a residir por espacio de varios años en la gran campaña del Uruguay y puede atestiguar que ha pasado meses sin probar bocado de verduras, papas, ensaladas o frutas. El "menú" es reducido y casi invariable: puchero de espinazo de capón, asado de capón, bifes, guiso, o asado de buey, vaca o novillo; éste es el género de alimentación de las personas acomodadas; los peones, puesteros y agregados, sólo consumen la "tumba" hervida en agua con sal, y el asado o churrasco sanguinolentos..."* Cuando se recomienda una dieta variada, *"...el rutinario latifundista por toda respuesta me contestó secamente: "Yo no me mantengo con yuyos..."* [807].

3 — Culto a la seguridad y el oro

A los componentes tierra y ganado, debe agregarse el culto a la seguridad y el oro.

El culto a la seguridad conducía al inmovilismo. Todos lo denunciaron. "Arcaísmo", lo denominó la Asociación de Ganaderos en 1905. "Incurable apatía", decía el diario conser-

vador "El Siglo" en 1909: *"Nuestra raza conserva todavía la pesadez con que saliera de la larga siesta colonial... Vive la mayoría de la población rural entregada sin defensa, sin pretender siquiera defenderse, a las fuerzas ciegas de la naturaleza..."*. Y los que debían dar el ejemplo, "los más ricos, los más cultos, los más ilustrados", no lo daban pues "viven aferrados a ideas y procedimientos primitivos" [808]. Un gran estanciero lo confesó desde el órgano blanco "La Democracia" en 1913: *"Todos dejamos correr los dados a la moda musulmana. Es el mal del país. El que lanza una iniciativa se estrella ante el muro de la crítica más obstinada. ¿Quién es el capaz de cambiar esta característica de nuestros compatriotas?"* [809].

De ahí la resistencia al cambio, excepto cuando éste servía para consolidar los bienes que brindaban satisfacción a esta mentalidad. El alambramiento de los campos, por ejemplo, significó apoderarse de los dos valores supremos y asegurarlos: tierra y ganado. El mestizaje será adoptado —con la parsimonia y deficiencias ya anotadas— porque es la mejora del ganado. La pradera artificial, en cambio, contradice las fuerzas más profundas que se agitan en esa estructura cultural. Se asimila a la traición, es un pasarse al bando del enemigo, el agricultor.

La ansiosa búsqueda de seguridad que este "arcaísmo" denota, condujo a un peculiar uso de los capitales. Antes que nada, al atesoramiento.

Atesorar está en las antípodas de invertir. Es uno de los rasgos psicológicos del hombre en la sociedad precapitalista. Decía en 1904 el comentarista rural de "El Siglo", aludiendo a la inercia de los grandes estancieros frente al mestizaje y la resistencia a asociar la agricultura con la ganadería: *"Hombres de capital: abandonad vuestra inercia; sacad el oro de las cajas en que duerme; no os conforméis con el exiguo interés que hoy os produce; explotad vuestros campos en vez de arrendarlos; formad legión de hombres útiles; trabajad por el progreso del país..."* [810]. Se sostuvo en el mismo diario en 1906: *"El estanciero señor de grandes extensiones de tierras y numerosos rebaños... tiene más confianza en sí mismo que en cualquier banco... y guarda sus economías. Estos dineros cuando ven la luz del día, salen generalmente de una mano a otra que rara vez los lleva al Banco. Están siempre a la expectati-*

va de una colocación favorable en tierras o ganados. Descartemos pues, ese factor siempre refractario a la circulación del dinero que tiende a mantener estancado. No debe echarse en olvido nuestra idiosincracia criolla... El estanciero, señor semi-feudal, acostumbrado a mandar hombres es, sino conservador en toda la extensión de la palabra, indudablemente previsor y puede guardar abundantes dineros..." [811].

Por ello los financistas de la época, Eduardo Acevedo, Martín C. Martínez, José Serrato, mencionaban el dinero "embotijado" en las cajas fuertes particulares y "enterrado" en la campaña.

Cuando no se atesoraba, se buscaban las colocaciones más seguras: tierras, inmuebles urbanos, deuda pública. Porque la obsesión de este poseedor de capitales que no llega a ser un capitalista, es la seguridad (*).

Decía la Federación Rural en 1909: "*En cuanto a la abundancia de capitales, éstos, por cierto, no faltan en el país, pero se encuentran en manos de personas que poco se preo-*

(*) Existen múltiples puntos de contacto entre la mentalidad descripta y la de las clases altas montevideanas representadas por su sector mercantil. El temor a lo desconocido, el apego a formas y procedimientos tradicionales, eran rasgos notables del alto comercio importador capitalino. Así lo vio en 1912 un observador inglés, W. H. Coates, con años de residencia en el país: **"Es cosa sabida por los comerciantes que trafican con el Uruguay que aparte de los anticuados modos de proceder, caracterizados por una decidida tendencia a adoptar lo establecido y conocido de antiguo, el mercado uruguayo se distingue por su buena fe y la puntualidad en cumplir sus compromisos comerciales... A no ser que se trate de un artículo de fama mundial, es casi inútil pensar que una casa establecida de antiguo... pueda dedicarse a prestar especial atención al lanzamiento de un nuevo artículo..."**. (812) Un delegado de la industria barcelonesa de la seda recibió impresiones similares al visitarnos en 1904: **"El comercio (de Montevideo) es más sano que el de Buenos Aires... las casas importadoras, casi todas extranjeras, son muy fuertes, tienen mucho dinero..."**. (813) "El Siglo" en 1908, editorializó sobre estas características: **"Se ha dicho con frecuencia que nuestro comercio es el más sano y sólido de Sud América; el que con mayor seriedad resiste a los estímulos artificiales... y es evidente que la índole pacata y tímida de nuestra sociedad en lo relativo a aventuras económicas y financieras si bien ha podido ser, en algunas ocasiones, rémora del adelanto general, nos ha preservado de los sacudimientos intensos que sufren otras plazas... Comercio gallego, se ha dicho muchas veces, en tono despectivo, para caracterizar esa idiosincracia especial de nuestra plaza"** (814). Por todo ello poco importó que, como hemos ya comprobado, buena parte de la nueva clase alta rural tuviera su origen en el comercio. Ello no cambió sus hábitos ni sus obsesiones. Por el contrario, las fortaleció.

cupan del adelanto y prosperidad de la campaña y que sólo piensan en colocar sus dineros en la adquisición de fincas rurales y urbanas a fin de arrendarlas y percibir con seguridad después, una renta más o menos crecida..." [815].

La "honesta" conducta financiera del equipo batllista —reflejo ella misma de los valores que estamos exponiendo— convirtió en valores firmes a los títulos de la deuda pública. Se observó entonces, un fenómeno insólito en los países latinoamericanos, pero comprensible en este Uruguay: la "Consolidada" radicada en Londres comenzó a ser importada por los capitalistas nacionales, aunque sólo proporcionaba un magro 6 % de interés anual [816]. De 1892 a 1896, 2,5 millones de libras esterlinas de un total de 20 estaban radicadas en Montevideo. De 1903 a 1907 se pasó a los 6,5 millones. La tercera parte de la deuda externa más importante (la Consolidada de 1891), se hallaba en manos de capitalistas nacionales, fuertes comerciantes y grandes propietarios de tierras [817].

Esa angustiosa búsqueda de la seguridad llevó a los rurales a rechazar siempre que podían el billete papel —sobre todo si era del Banco del Estado—, prefiriendo la incómoda pero firme libra esterlina de oro. Lo dijo José Irureta Goyena en 1905: *"En campaña, donde por ineducación financiera existe la gente más refractaria al crédito, los billetes del Banco de Londres han logrado hacer desvanecer las reservas del estanciero, mientras los del Banco de la República, no obstante la mayor facilidad que la difusión de las sucursales ofrece para su conversión, siguen siendo sospechados"*. Añadió, revelando el origen del temor: *"Este fenómeno nada tiene de insólito. Un banco de estado en países como el nuestro es como una niña inexperta confiada a la tutela de un viejo libertino"* [818]. El fantasma que a todos horrorizaba era perder el oro ante un posible decreto de inconversión de la moneda dictado por el gobierno.

* * *

Esta estructura mental combinaba factores de diversa índole. El afán de acrecentar tierra y oro revelaba un denominador psicológico común: el atesoramiento en procura de la seguridad y el placer de la posesión. Había allí un elemento pre-burgués que podía —si las fuerzas económicas y sociales eran potentes— reconvertirse y generar una conducta econó-

mica burguesa. La ganado-manía, en cambio, era la traducción del orgullo del pastor. Pero todos los componentes de la estructura mental tenían un origen común, él sí, difícil de reconvertir.

Tierra en exceso, ganado que la "colmara", oro "embotijado" en cajas fuertes o colocado con mil cerrojos en la deuda pública y fincas urbanas, eran facetas derivadas del miedo. El temor nutría a esta clase alta, e invadía a toda la sociedad uruguaya a través del modelo que ella ofrecía.

El miedo a los cambios tenía como origen uno común a todas las sociedades agrarias: los cambios podían romper el equilibrio al que se debía la supervivencia y el alimento; la única garantía era el respeto a las tradiciones [819]. Pero el caso del Uruguay era singular y ofrecía también otras perspectivas.

Temor a que los avatares de la vida política nacional, tan plena de contrastes hasta 1904, los arruinara; temor a que la crisis, como la formidable del noventa, destruyera sus fortunas; temor a retroceder socialmente. Decía José R. Muiños en 1904: "*Aferrados muchos de nuestros hombres de capital a las viejas prácticas y al medio ambiente en que se han desarrollado, consideran que viven aún en la época de formación de nuestro país. Criados en la economía, y formada su fortuna entre privaciones y ahorros, juzgan que a esa medida deben ajustar sus procederes*" [820]. La imagen está, sin duda, idealizada, "privaciones" y "ahorro", pero también espíritu de ave de rapiña, como la historia de la tierra fiscal lo demuestra; mas no deja de ser exacta en un plano; casi todos recordaban sus modestos orígenes, y algunos ni querían oir hablar de ellos. Temían caer. Por esto la seguridad era un artículo de fe y el riesgo una herejía.

Esta mentalidad generó una conducta económica en el medio rural. Ciertos cambios eran "locuras". La pradera mejorada, por ejemplo, desafiaba a todos los componentes de la estructura mental del gran hacendado: contradecía su tendencia a extenderse, traicionaba al pastor que en él subsistía pues lo convertía en agricultor, obligaba a invertir impidiendo atesorar, y hacía correr riesgos a hombres que rendían culto a la seguridad.

* * *

Tales supuestos inconscientes terminaron racionalizándose y se transformaron en ideología. Surgieron justificaciones de la rutina, argumentos que se querían lógicos para fundamentar lo que era una reacción defensiva de los dueños de la tierra y el ganado agredidos en lo más íntimo de su personalidad social por sus colegas "burgueses", los técnicos agrónomos y el inquietante batllismo.

El diputado y hacendado Fermín Hontou, explicó ante su Cámara los "inconvenientes" de asociar la ganadería con la producción de forrajes. Luego de citar el discurso ya analizado de Carlos Arocena, en que éste aconsejaba abandonar la alfalfa por razones agronómicas y económicas, strictu-sensu, deformó el pensamiento del Presidente de la Asociación Rural al sostener que éste también había condenado los avenales pues "cuestan más que el valor de la tierra en algunas zonas". Arocena había probado precisamente lo opuesto. Eran los alfalfares, no los avenales, los que costaban "más que el valor de la tierra en algunas zonas" [821].

Hilario Helguera, fundador de la Asociación de Ganaderos en 1905, sostenía hacia 1920 que de su experiencia surgía la verdad de un hecho: los animales criados a pasto natural producían *"...una carne más apetecible, más sabrosa, más fácil de digerir, que la carne producida por los animales criados en la pradera artificial"*, aunque debió añadir: esta última *"era menos sabrosa pero más nutritiva"* [822]. Obsérvese que Helguera no mencionaba el engorde a establo, sino la sencilla pradera mejorada con alfalfares o avenales. El sabor, en efecto, podía variar y hasta beneficiarse con el pasto natural; el rendimiento, nunca. Hilario Helguera concluyó aconsejando mantener la "especificidad de nuestras carnes" y rechazar todo alimento artificial.

Hasta algunos ingenieros agrónomos se contagiaron. En 1909, uno de los más lúcidos, Teodoro Alvarez, citando otra vez mal a Carlos Arocena escribió: *"...ese ejemplo parece demostrarnos que el período de engorde a base de forrajes artificiales no habría llegado todavía para nuestro país, considerando los precios [actuales] de nuestras carnes"* [823].

Todos los argumentos, se habrá observado, cuidan las reglas del razonamiento vigente en una sociedad capitalista, que quiere producir para el mercado de la mejor manera posible y al menor costo. Para F. Hontou y T. Alvarez, el costo de la

pradera no estaba en relación ni con el precio de la tierra ni con el del ganado en la Tablada; para H. Helguera —menos lógico que sus pares— se trataba de que nuestras carnes no perdieran su incomparable "sabor". He aquí la racionalización: justificar mediante las reglas de juego del contrario, lo que era un rechazo visceral al cambio, la asociación de ganadería y agricultura en este caso. Porque desde el punto de vista de un estanciero-empresario en "estado de pureza", la pradera avenada se imponía. Lo habían demostrado con números y experiencias los estancieros atípicos y los técnicos de la Escuela de Agronomía.

Capítulo II
La clase alta rural urbanizada

1 — El ausentismo

Hemos descrito la mentalidad de los grandes propietarios residentes en campaña. Pero buena parte de la clase alta rural vivió en las capitales departamentales, Montevideo e incluso Europa. Su escala de valores tenía puntos de contacto con la de sus pares de tierra adentro —culto a la tierra, la seguridad y hostilidad al cambio— pero también divergía de ella. No en balde se urbanizó.

Era de peso el número de los integrantes de la clase alta rural que emigraron a Montevideo luego de 1905. Confiados en la espléndida renta que podían obtener de campos cuyo valor "ha duplicado y hasta triplicado", optaron por arrendarlos "estableciéndose con sus familias en la capital de la República". Así lo describió "El Tiempo" en editorial de 1910 [824], y lo aseveran otras fuentes. La Comisión de Hacienda de la Cámara de Senadores, en informe elevado a sus pares a fines de 1903, aseguró: *"De algún tiempo a esta parte, se está produciendo en la República ese hecho tan perjudicial a la industria rural y a la riqueza pública, que se llama el ausentismo de los propietarios de los campos..."* [825]. En 1909, el Director de la Escuela de Agronomía, Dr. Alejandro Backhaus, opinó que "el ausentismo" era uno de los graves males que afectaban la explotación ganadera: *"...es una regla muy generalizada [el] que los dueños de grandes explotaciones viven la mayor parte del año en las capitales del Departamento, o en Montevideo y parte en el extranjero"* [826].

De acuerdo al Censo de 1908, y eso que los estancieros fabricaron sus declaraciones para no aparecer como ausentistas en un momento en que esa práctica recibía violentos ata-

ques del equipo gubernamental, un 9,7 % de los propietarios uruguayos no residía en sus campos. Ese guarismo se elevaba al 11 % para los brasileños, al 15 % para los alemanes y al 40 % para los ingleses. Estas tres colectividades extranjeras eran las ricas en tierras, poseedoras de latifundios, como el propio Censo prueba. A cada británico le correspondían en promedio 3.796 hectáreas, a cada alemán, 907 y a cada brasileño, 1.169. Débese anotar, empero, que la mayoría de los establecimientos ingleses y alemanes eran sociedades anónimas, lo que "forzaba" al ausentismo. En cambio, los brasileños eran propietarios individuales lo mismo que los uruguayos. Es por ellos que el ausentismo revelado en el Censo debe ser medido.

Ausentismo y gran propiedad se aliaron. Mientras el porcentaje de propietarios ausentistas fue del 9,7 % para todo el país, se elevó en los típicos departamentos dominados por la gran propiedad y el vacuno: Paysandú: 24; Río Negro: 22; Salto: 20; Cerro Largo: 16; Artigas: 15. El "Album del Salto", publicado en 1910, ofrece un pequeño muestreo de 12 grandes estancias; pues bien, en 5 el propietario vivía en la ciudad de Salto o en Montevideo [827]. El "Album Pur-Sang" de 1916-1917, es mejor testimonio que el Censo ya que los hacendados no temieron confesar al encuestador privado que su campo lo administraba un encargado. De las 76 propiedades mayores de 3.000 hectáreas descritas, el propietario declaró su ausentismo en 19, es decir, el 25 %.

2 — Ennoblecimiento a través de la cultura

En la ciudad el gran estanciero buscó ennoblecerse, es decir, acercarse a la escala de valores que el viejo patriciado ejemplificaba. Esto lo condujo a veces a la carrera política; otras, a la búsqueda del refinamiento por el camino de la creación cultural o el asentamiento definitivo en Europa; las más de las oportunidades, a la obtención del único título que nuestro plebeyo orden social otorgaba: el de doctor.

Nuestra sociedad se nutría en una tradición y en una estructura económica y social que facilitaban, si es que no imponían por estos años, formas de ascenso social y búsqueda de prestigio que pasaban todas por la obtención de "cultura".

La tradición colonial, el viejo sistema de valores imperantes en España, dejó su huella incluso en esta tierra de pobres canarios y pulperos que amasaron su fortuna de "a vintén", al decir de uno de sus descendientes, José Batlle y Ordoñez. Los reyes de España sustituyeron los títulos de nobleza por los nombramientos, más honoríficos que específicos, de capitanes o coroneles de "milicias", como lo señaló en 1800 el Barón de Humboldt al describir las colonias sudamericanas y Méjico. El desprecio al trabajo manual recibió temprano alimento en un Montevideo que desde 1791 se convirtió en puerto introductor de esclavos negros. Independizada la República, el patriciado remozó pero no cambió este esquema mental. Arruinado en nuestras guerras civiles, mantuvo contra viento y marea —el momento más riesgoso lo vivió con el ascenso de Lorenzo Latorre al poder en 1876— un virtual monopolio de la vida política. Presidentes, ministros, senadores, diputados, salieron casi íntegramente de su seno hasta 1890 [828]. El joven descendiente de "las principales familias del país", lo dijo Angel Floro Costa todavía en 1905, "*...acababa por hacerse trashumante, desde la política al presupuesto y desde el presupuesto a la política*" [829]. La actividad política ennoblecía; todas las restantes, no. Ella otorgaba poder y jerarquía social, implicaba un nivel intelectual elevado, y la puesta del hombre al servicio del Estado y la Nación. No tenía —siempre desde el punto de vista de los valores ideales— el menor punto de contacto con la sordidez del comerciante, hacendado o industrial. Era el ejercicio donde se combinaban el buen sueldo y la gloria. Nada mejor, entonces, si uno quería adaptarse al siglo del "materialismo" y a la vez mantener sus "principios" anti-burgueses.

El patriciado no dejó caer la bandera que nos legara España. La afianzó, adaptándola. Como clase dirigente contribuyó a dar la tónica a toda la nación. Estaba en la cúspide —todavía en 1890, muchos de ellos aún en 1900 y 1910— y la conducta de la cúspide social, lo enseña la sociología, es imitada, aunque a veces resulte deformante la imitación, por las clases altas, dueñas del oro, la tierra y el ganado, las clases medias y aun las populares. Todos en la medida de sus posibilidades.

La herencia colonial había dejado una marca indeleble. Escribió Amadeo Almada en 1905, bajo el sugestivo título de "El problema nacional": "*...esa herencia por otros concep-*

tos gloriosa... nos ha legado con su lengua bella y sonora los hábitos de la molicie. [En nuestros hogares] se educa a los niños en el desprecio por las artes manuales. [Ellas son] poco honrosas..." [830]. Sostuvo "El Día" en 1907 que debíamos reaccionar contra ese "*...menosprecio que se experimenta por los jóvenes que se dedican al comercio, a las industrias, a la ganadería, a la agricultura y que los hace juzgar inferiores a los que ostentan el pomposo blasón de doctor...*" [831].

Las palabras usadas sugieren más de lo que dicen: "las artes manuales" son "poco honrosas", en cambio, el título de doctor es "un blasón". La terminología de los hidalgos españoles revive en las lejanas costas americanas. El Rector de la Universidad, Eduardo Acevedo, sostuvo en 1906 que el "título de doctor" confería, por "verdadera superstición", una "carta de nobleza intelectual" [832].

Pero no era sólo herencia, naturalmente. Ella se mantenía viva en parte fundamental porque la situación económica y social del país la alimentaba. Montevideo era tierra de inmigrantes, en estos el deseo de ascenso social era obsesivo, su propia condición lo revelaba: habían huído del Viejo Mundo para mejorar. ¿Qué caminos ofrecía la sociedad uruguaya de 1910 si uno quería escapar de su clase, la media o la proletaria? La industria, sin duda, pero era riesgosa. El comercio al detalle, ya que el "alto" estaba monopolizado desde hacía largos años por viejas firmas. Era un camino lento, apto para la primera generación más humilde que la segunda. ¿La tierra? La ganadería era actividad de los ya ricos; la agricultura, como el comercio minorista, un primer escalón, aunque más riesgoso aún dados el clima y las dificultades propias de esa explotación en el Uruguay. Quedaba un atajo, el que facilitaba ir rápido al encuentro del éxito: la educación y el ansiado doctorado. El gobierno batllista, además, había dedicado el máximo de sus esfuerzos precisamente a la difusión de la enseñanza. La gratuidad de ésta era, para la clase media y las populares, en que tantos inmigrantes había, la auténtica América. La educación cumplió en el Uruguay la misma función que el Lejano Oeste en la sociedad norteamericana y la Pampa en Argentina. Escuela primaria, enseñanza secundaria y Facultades de Derecho y Medicina, fueron nuestra "frontera". Todas eran válvulas de seguridad que disminuían la tensión interna pues permitían el ascenso social. Pero, ¡qué diferen-

tes estructuras estaban denotando! El inmigrante que buscaba en los Estados Unidos las tierras vírgenes del Oeste, afianzaba la economía capitalista y la mentalidad burguesa vigentes en la costa Atlántica. Entraba al sistema como ganadero, agricultor o minero; no despreciaba el trabajo manual pues de él vivía; producía según las reglas que el mercado le dictaba o desaparecía. En el Uruguay, el "doctorismo" reforzaba las tendencias aristocratizantes heredadas de España, parecía confirmar que el éxito no pasaba por la ruta de las actividades económicas productivas sino por la menos "sórdida" de la cultura.

Y si no era la Universidad, ya lo era el empleo público. Las otras ramas de la actividad ofrecían, como hemos observado, escasas oportunidades de ascenso rápido y seguro. La carrera burocrática no era el despreciado oficio manual; dejaba tiempo libre para el ocio y el placer, valores supremos de la clase alta ennoblecida a la que se procuraba imitar; el sueldo, aunque mezquino, permitía diferenciarse del proletariado y parecerse a los envidiados modelos. Decía J. Virginio Díaz en 1916: *"¿Qué caminos se ofrecen a un joven de la clase media, hijo de un propietario, militar, comerciante, médico, abogado, burócrata, hacendado, etc., que no curse estudios universitarios? Desde ya puede asegurarse que ese joven no dedicará sus energías a un trabajo manual, el mismo ambiente lo arrastrará a buscar el empleo público; no tiene, desgraciadamente, otro camino; éste es el más fácil, pues no exige preparación especial, la remuneración es crecida y puede holgar bastante, pues las horas de labor son pocas y no fatigantes; puede vestir correctamente, huronear por las calles y plazas, disfrutar de teatros y playas, llevando la vida superficial y vana de nuestra juventud sin ideales... Nuestro estado social metropolitano lleva a estos dos extremos: el doctorismo o a la empleomanía, círculo de hierro..."*.

El título de "doctor" fue, empero, la suprema aspiración de los estratos medios y populares. A veces se denunciaba la tendencia por el mal que ella causaba al país, tomándose en este caso el síntoma por la enfermedad, la consecuencia por la causa: *"Nuestra clase media tiene la obsesión del doctorismo; el hijo del almacenero, del empleado jefe de oficina, del propietario, del hacendado, quieren graduarse de doctores. Aun cuando no ignoran que todas las vías están ocupadas siguen ade-*

lante con los faroles..." [833]. En 1907, el diario del gobierno editorializó: "*...los que constituyen las clases medias y hasta pobres de la sociedad, tienen como suprema aspiración y llegan a los mayores sacrificios para que el hijo conquiste el título ambicionado, con la esperanza que salga de la penumbra y de las estrecheces en que ellos han vivido; las clases intelectualmente más inferiores, los pequeños comerciantes, los que centésimo a centésimo han ido acumulando el tesoro de una pequeña fortuna que ya les permite cierto bienestar y ciertas ambiciones, sólo encuentran como coronamiento a sus anhelos y a sus afanes hacer del hijo un doctor que ilustre el apellido oscuro e ignorado...*" [834]. En otras ocasiones, esas inclinaciones de los hijos de los pobres se criticaron desde posiciones conservadoras. Para Carlos Martínez Vigil, en 1905, la Universidad era una peligrosa "niveladora", que permitía con facilidad escapar del lugar que cada uno tenía asignado en la sociedad. Había "*...en las clases inferiores [un] afán desmedido... por igualar a las personas que ocupan las más altas jerarquías. Los hijos del más modesto obrero han de abrazar las carreras liberales; las hijas del más humilde hogar desdeñan a los hombres de su posición social y aspiran a unirse en matrimonio con abogados, médicos e ingenieros. [Ese] afán de salir de la esfera en que uno vive... es muy legítimo, pero las ansias de mejoramiento en la forma que quedan referidas se traducen en un positivo mal...*" [835]. Si el "afán de salir de la esfera en que uno vive" se traducía "en un positivo mal", la legitimidad quedaba anulada.

Sea desde el punto de vista liberal del partido que estaba en el gobierno, o del conservador de la clase alta, lo cierto es que todas las fuentes coinciden en señalar a la enseñanza como la gran ruta de ascenso elegida por las clases medias y populares. Para ellas, podría ser "ilustrar" el "apellido oscuro e ignorado". Para los estratos superiores de la sociedad uruguaya —clase terrateniente, grandes comerciantes, ricos profesionales— se trataba de dorar con la pátina que la educación proporciona, las fortunas ásperas, cuyo olor era fuerte por reciente.

Por ello es que la Universidad fue "la suprema aspiración de todas las clases en nuestra sociedad". Para las populares y las medias, una vía de ascenso. Para los ricos, de ennoblecimiento. Editorializó "El Día" en 1908: "*Los estancieros*

quieren ver a sus hijos convertidos en médicos o en abogados... No se les ocurrirá hacer de ellos jamás veterinarios e ingenieros agrónomos; los médicos y abogados desean que su apellido continúe figurando en el cuerpo médico nacional o en el foro; los comerciantes consideran buena su profesión para amontonar dinero, pero les parece mejor para sus hijos, que ya lo tienen amontonado, una carrera liberal que les dé figuración social y renombre, difícil de obtener en la ruda tarea diaria de la compra-venta de artículos..." [836].

Aquí residía el nudo del problema: las clases ricas terminaban avergonzadas de la fortuna habida en la "ruda tarea diaria". La sociedad debía olvidar los orígenes del oro. Parafraseando a F. Braudel, se podría decir que en cuanto la burguesía uruguaya se establecía, fascinada por los esplendores de la vida del patriciado y los valores coloniales, su único pensamiento era la traición. Traición a sí misma como clase, a sus orígenes, vergüenza por ellos. Sólo la "carrera liberal" y el ansiado título de doctor —en derecho, en medicina— tenían la virtud de limpiar el oro, pues otorgaban "figuración social y renombre". Tendencias viejas, por cierto, ya señaladas por Francisco Piria en 1898: *"El estanciero sólo [desea] que sus hijos [sean] doctores, y qué satisfacción tener un hijo doctor, aunque [sea] un burro!"* [837], pero tendencias que hacían daño a la nueva estructura económica que pugnaba por nacer.

Ya no era posible, decían técnicos y gobierno batllista —debieron haber dicho, ya no era deseable— seguir rigiendo la gran estancia con el antiguo criterio que producía buenos resultados en 1850 o 1870. Modernizarse resultaba imperioso para controlar el cruzamiento, mejorar la pradera, y conducir racionalmente a la estancia-empresa.

En 1909, luego de su prolija "enquéte" a 200 establecimientos rurales, el Director de la Escuela de Agronomía, Dr. Alejandro Backhaus, afirmó: "*...de las 20.000 explotaciones agropecuarias de cierta importancia que existen en el Uruguay, no son dirigidas ni el 1 % como debe ser, por ingenieros agrónomos las grandes, por peritos, las medias, y por capataces diplomados, las pequeñas*". En Europa y Estados Unidos, un 50 % estaba en manos de personal especializado [838]. Pero, ¿cómo cambiar el panorama rural "*...si los hijos de los estancieros se inclinan más a otras carreras como el derecho, medicina o a ocupar puestos públicos?*" [839].

Algunos ejemplos, por lo notables, más que excepciones, confirman la regla. Los dos principales ideólogos de la clase alta rural en estos años —Carlos Reyles y José Irureta Goyena— fueron, antes que estancieros, hombres vinculados a "la cultura". El primero, un escritor que compuso su mayor éxito literario en España; el segundo, fundador de la Academia Nacional de Letras, ensayista sagaz, se autodefinió como "estanciero entre los abogados y abogado entre los estancieros" [840].

Hay pruebas matemáticas de que estos ideales de vida campeaban en toda la sociedad uruguaya. De 1916 a 1918, un escaso 10 % de los jóvenes que concurrieron a la Enseñanza Media estatal, eligieron "las escuelas y cursos industriales". Más del 90 % prefirió la "cultura humanista" brindada por la Sección Secundaria dependiente de la Universidad, único trampolín hacia las carreras liberales. Los pases expedidos desde Secundaria a las respectivas Facultades y Escuelas, revelan que de 1911 a 1914, sólo entre 13 y 3 % del alumnado eligió agronomía y veterinaria. La abrumadora mayoría, más del 80 %, se inclinó por el título de doctor proporcionado por los estudios de Derecho y Medicina [841]. En 1924, 1925 y 1926, el panorama no ha variado, sino para empeorar. Veterinaria y Agronomía agrupan apenas del 2,06 al 2,07 % del alumnado universitario total [842].

El camino del ennoblecimiento pasaba por la carrera liberal, y si ésta era seguida de la política, los "blasones" estaban asegurados para siempre. Decía J. Virginio Díaz en 1916: *"¿Se quiere que un jovencito sea un hombre de porvenir? Doctorarlo. ¿Se quiere casarlo bien, haciéndolo dueño, como por arte de magia, de una buena fortuna consistente en propiedades o estancia? Doctorarlo".*

Las novelas de Henry James relatan cómo las ricas herederas norteamericanas buscaban, por el novecientos, ilustrar sus apellidos uniéndose en matrimonio con jóvenes lores arruinados. En el Uruguay ocurrieron sucesos similares, pero para nuestra sociedad, quien hacía carrera en estas "mesalliances" eran las dos partes: tanto el hombre doctorado, ahora enriquecido, como la joven estanciera, ahora ennoblecida. Relató otra vez Díaz en 1916: *"Las mujeres pertenecientes [a la clase más elevada] dueña de la tierra, la propiedad y el capital... con dificultad pueden hallar un marido que las sostenga en el tren de gastos que su vida aparatosa demanda; si acaso lo en-*

cuentran entre el doctorismo necesitado y precario: a cambio del título, ellas dan la riqueza..."[843]. Este párrafo da a entender que es el hombre el beneficiado pero varios ejemplos de la sociedad del novecientos parecerían probar lo contrario. La mujer creía haber recibido más de lo que daba —el oro—, si hallaba un esposo doctor y a la vez político. Muchos de los principales hombres públicos que militaron luego en el coloradismo independiente —Pedro Manini Ríos, Juan Campisteguy—, o se apartaron del batllismo ortodoxo —Gabriel Terra—, ilustran con sus casamientos lo antedicho. Las alianzas con las ricas familias terratenientes de los Rodríguez, Macció e Ilarraz, socialmente fueron vistas más como un éxito de éstas que de ellos. El valor supremo de la cultura y la figuración política eclipsó de tal modo a la tierra y el oro.

3 — Ennoblecimiento a través del estilo de vida

Un moralista escribió en 1905: *"El ahorro entre el elemento nacional es la excepción. Cada uno vive fuera de la órbita de sus recursos, descontando siempre el porvenir, gastando más de lo que gana y satisfecho con tener las apariencias, no la realidad del bienestar. El vivir fuera de la esfera propia, la necesidad de aparecer, como se dice en el argot social, a cuantos rebajamientos del carácter no conduce...! Y estos hábitos de imprevisión se observan especialmente en las clases medias [urbanas]... En cambio, las clases ricas, suelen pecar del exceso contrario, llegando a la avaricia que excluye hasta el desarrollo del lujo en escala suficiente para que pueda vivir y prosperar a su sombra, como en otras partes, gran cantidad de población laboriosa... Todo esto, como es natural, sin ceder de sus pujos de aristócratas, tan ridículos en una democracia como la nuestra, en que todo es de ayer y en que es tan fácil encontrar el modesto abolengo de cada uno...*"[844].

La observación era, en esencia, correcta. En ambas clases empero, el guardar las "apariencias" o los "pujos de aristócratas" conducían a una cierta ostentación. Ella era síntoma precioso de status, tal vez el único visible si se carecía de cultura poseyendo riqueza. Por esto, aunque nuestras clases altas, tanto urbana como rural, nunca prodigaron el escandaloso "lujo" que se estilaba entre sus pares bonaerenses, él, sin embar-

go, existió. Medido, circunspecto, pero distrayendo los capitales del uso reproductivo.

El rico mercader o hacendado que vivía en Montevideo rindiendo pleitesía al oro y la seguridad, no invertía en ninguna empresa riesgosa, pero gastaba... Gastar sin invertir era un rasgo típico de la conducta económica nobiliaria, de la tradicional herencia colonial. Los antiguos ideales de vida del patriciado estaban contagiando a los nuevos ricos, emparentados mediante lazos matrimoniales con las viejas familias del país criollo. *"La vieja clase siguió marcando un melancólico magisterio de modales, un invisible canon del gusto..."* [845].

Gasto dispendioso y a veces ostentoso, aunque siempre medido con el patrón uruguayo, que difiere del argentino.

Otro moralista, de tendencias conservadoras, llegó a justificar el lujo en la medida en que respondía a la riqueza de una clase social que podía y *debía* permitírselo, aunque no cuando era la simple imitación que los grupos sociales sin recursos utilizaban para "aparentar". Editorializó "El Siglo" en 1912: *"El lujo, el lujo fastuoso e inmoderado que ha hecho presa en la vecina capital... se extendió un día hasta nuestra modesta sociedad. Las familias de fortuna pudieron perfectamente hacer frente a las nuevas exigencias de las costumbres. Las de menores rendimientos no se resignaron, como debieran, a soportar los distingos que los nuevos usos imponían, y quisieron a todo trance, conservar la igualdad de rango, conquistada durante las épocas patriarcales en que acaudalados y humildes no viajaban sino en tranvía, y en que las niñas acudían a los paseos con vestidos de percal..."*. Esta "criticable competencia con las clases acaudaladas" fue lo que mereció reproches del director de "El Siglo", el diario de las "clases conservadoras", es decir, las "acaudaladas". El lujo en sí, era legítimo [846].

* * *

Todavía en 1903, el diario representativo de los jóvenes batllistas podía sostener que nuestra importación era moderada debido a las "costumbres parsimoniosas de las clases acomodadas del país"; a que "las personas ricas, también en general, cercenan sus erogaciones con un espíritu de severa economía" [847].

En 1908, "El Día" señalaba que "si cada habitante uruguayo comercia menos que un argentino, ahorra en cambio

mucho más"[848]. En 1912, García Morales desde "El Siglo" afirmaba que nuestro consumo suntuario ni de cerca podía compararse al existente en la época de Reus, cuando la sociedad montevideana se "descontroló".

El análisis de las importaciones por rubros, factible sólo hasta 1911, no desmiente estas afirmaciones pero las matiza. Era cierto que el aumento *"...que hoy se nota en las importaciones puede imputarse, en buena parte, a la mayor entrada de maquinarias, instrumentos y materiales para las industrias"* [849]. En 1904, hierro y acero figuraban con $ 1.398.000; dentro del total de lo importado pesaban un escaso 6,59 %. En 1911, la suma subió a $ 4.947.000 y el porcentaje al 11,04 %. Pero las bebidas, típico consumo suntuario, se duplicaron en números absolutos de 1904 a 1911 [850]. No era la "época de Reus" ciertamente, pero tampoco los frugales años que la siguieron. A partir de 1900, las clases altas comenzaron otra vez a vivir de acuerdo a "su posición social". Asentada la paz política y la prosperidad económica en 1904, los frenos desaparecieron, y los moralistas, como hemos apreciado, surgieron.

Los gerentes de los Bancos de la capital estaban muy enterados de la situación de las fortunas familiares. Los pedidos de préstamos se acentuaron, y el uso que al dinero se daba, según ellos, era cada día más improductivo. Federico R. Fernández, gerente del "Banco de Galicia y Buenos Aires", entrevistado en 1912, dijo: *"...nos hallamos en un tren de gastos que, algunos años hace, habría alarmado a los mismos que saborean sus encantos... Un detalle, 1.000 automóviles, podríamos decir, 4 millones de pesos, sustraídos a la esfera de los negocios, ruedan por nuestras calles con un gasto mensual no inferior a $ 150.000. Con esta necesidad nueva y sus concomitantes, el ambiente económico de la vida privada se ha metamorfoseado..."*. Otro gerente atribuyó la escasez de numerario que la plaza vivía, al *"...tren que estamos dándonos en la capital. Nos hemos vuelto exigentes y cómodos en proporciones no sospechadas seguramente hasta pocos años atrás..."* [851].

¿Exageraciones de miembros avaros de las clases acaudaladas, ante el mal ejemplo de alguno de sus pares? ¿Real cambio de hábitos y costumbres, en aras del auge económico y la imitación de la "bélle époque" europea?

Las cifras de la importación dieron ya una pauta de juicio. El movimiento de la construcción en la capital proporciona otra. El número de permisos expedidos por la Municipalidad de Montevideo para construir, reedificar y cercar, da una idea exacta de la evolución: de 1885 a 1889 se vivió la euforia que precedió a la crisis de 1890: 1.000 a 1.500 permisos anuales; de 1890 a 1898, la retracción y el ahorro forzoso: 600 a 900 permisos; en 1899 comienza el alza, todavía modesta; en 1902 se llegó a los 1.250 permisos [852]; a partir de la administración Williman y bajo la segunda presidencia de Batlle, otra vez asistimos a la fiebre constructiva: casi 1.500 permisos en 1909, casi 3.000 en 1911. Buena parte de las importaciones de hierro y acero que habíamos creído ingenuamente prueba del desarrollo industrial, estuvieron destinadas a la construcción de palacios en la capital.

Es cierto que la ciudad creció por el loteo de sus suburbios realizado con espíritu de empresa y escaso cuidado urbanístico por especuladores y rematadores (Francisco Piria, Jaime Maeso, Antonio Zorrilla). Inmigrantes, obreros y clase media poco acomodada hallaron la vivienda propia en la treintena de barrios fundados entre 1907 y 1911, e hicieron de Montevideo una de las ciudades más extendidas del mundo [853].

Pero también lo es que muchas de las nuevas construcciones eran obra de "las clases acaudaladas", que al vivir en "palacios" hacían decir a otro moralista en 1906: "*...los capitales nacionales [se difunden] hacia negocios y empresas que no están vinculados directamente con la producción [pues todos] esos progresos [palacios, etc.] se están realizando a expensas del capital nacional...*" [854].

La fiebre de la construcción en Montevideo hizo que el precio de los terrenos se duplicara de 1905 a 1910, mientras en la campaña el incremento sólo alcanzó al 79,8 %. En 1905, el metro cuadrado en la Ciudad Vieja se vendía a 100 pesos; mientras el metro cuadrado en la campaña costaba 2 milésimos. Es decir que la tierra en la capital valía 50.000 veces más que en el medio rural. Hacia 1870, de la comparación entre ambos precios, surgía una diferencia de 10.000 veces [855]. La distancia se ensanchó. Ella era fruto tanto de la concentración de la población en la capital y la corriente inmigratoria asentada en la ciudad, como del uso de los capitales. Estos

preferían la colocación urbana por segura, rentable, y en el caso de "las clases acaudaladas", por ser el exponente de su status [856].

En 1909, "El Siglo" elaboró una lista de edificios cuya construcción sobrepasó la inversión de $ 100.000. De los 28, siete correspondían al Estado, contándose entre ellos las Facultades de Derecho, Medicina, Agronomía, diversos cuarteles y el Palacio Legislativo. Otros siete eran teatros; once, "empresas industriales" y "comerciales"; tres, "palacios particulares": el del Dr. Alejandro Gallinal, estanciero; el del banquero y hacendado Luis Supervielle; y el del gran comerciante importador español, Ortiz de Taranco, hoy transformado por el Estado en Museo.

Suponiendo que el dinero del Estado hubiera sido utilizado con fines "reproductivos" (lo que no sucedió, de acuerdo al criterio imperante en la época, al menos con el más costoso de los edificios públicos, el Palacio Legislativo) sólo un 60 % de las construcciones aparecía vinculado a la industria, el comercio, la enseñanza y el mantenimiento de la seguridad. El otro 40 % (teatros y palacios particulares) era fruto de la inversión para el gusto de "las clases acaudaladas" (los teatros) o su particular goce (los palacios) [857].

El "Palacio Taranco", que llenó de orgullo a "El Día", había significado el gasto de $ 321.000. Cuadros, tapices y esculturas lo embellecían. Poseía, además, un pequeño jardín en plena ciudad vieja, en la zona donde el terreno costaba ya más de $ 100 el metro cuadrado [858]. Félix Ortiz de Taranco concluía sus días en una residencia que sirvió para albergar al Príncipe de Gales en los años veinte del siglo actual. El costo del palacio significaba la mitad de lo que el país gastaba por año en la importación de reproductores puros para proceder al mestizaje.

También es de esta época la "Sociedad Anónima Balneario de Carrasco". En 1912 se la autorizó a construir el Hotel Casino, cuya piedra fundamental se colocó el 18 de mayo de 1913. El Balneario, lugar de descanso veraniego de "las clases acaudaladas", fue diseñado por el arquitecto paisajista francés Carlos Thays [859].

Otro índice del consumo suntuario lo revela la importación de automóviles. Debe aclararse que no eran vehículos para la clase media o los empresarios industriales, sino de estricto

paseo. Como sostenía "El Día" en 1912: "*¡Qué señores automóviles! Ninguno baja de 3.000 pesos. Hoy todos son espléndidos Renaults, magníficos Mercedes, poderosos Pope Hartford y Daimler, que tragan latas y latas de bencina y consumen capitales en gomas*"[860]. Este vehículo, el símbolo más reciente y costoso de pertenencia a las clases altas, había hecho su "tímida aparición en 1901"[861]. A partir de 1903, la estadística aduanera registra un aumento vertiginoso e ininterrumpido de su importación. De 1903 a 1909, la media anual es de 34, en 1910 ascienden a 155, en 1911 a 436[862]. En $ 4.000.000 estimó su costo total el gerente de un Banco en 1912, es decir, una cantidad sólo algo menor a la que los hacendados gastaron en la importación de puros de pedigree en todo el período 1905-1913.

Amueblamiento y "ménage" de las residencias constituían el otro rubro que confería distinción. Para "las clases acaudaladas", los dormitorios "franceses de nogal, Luis XV", los comedores del mismo origen, los juegos de sala "ingleses de caoba", o franceses Luis XV, Luis XVI o Imperio, todo importado. Para las clases medias, los mismos estilos pero "del país". La mueblería Caviglia surtía a buena parte de la élite y a toda la clase media que buscaba "aparentar"[863].

El alhajamiento de una residencia con muebles importados, considerando que el promedio de dormitorios nunca bajaba de cuatro, a lo que debía sumarse comedor, sala y escritorio, alcanzaba los $ 2.000. A este gasto se añadió todo el costoso "ménage" y la "bijouterie" de la época: cortinas y alfombrados de Bruselas, pianos de concierto, vitrinas "con bibelots finos", espejos, mesas "con incrustaciones de bronce y piedra ónix", jarrones "pompeyanos chinescos", sillas doradas y muebles de fantasía, arañas a gas de bronce, chiffonier, chaise longue, el "rico escritorio hamburgués", la infaltable, aunque pequeña, galería de cuadros y alguna que otra copia de las famosas y académicas esculturas del siglo XIX[864] (*).

(*) En 1954 se realizó en el Salón Nacional de Bellas Artes, en Montevideo, una exposición de 46 tapices flamencos de los siglos XVI, XVII y XVIII, **"algunos de propiedad del Estado, de embajadas y legaciones, y la mayoría de propiedad particular"**. En efecto, 28 pueden ser atribuídos a "las clases acaudaladas" que lograron su fortuna en la estancia, la banca, el comercio o la industria. Las familias García, Supervielle, Peirano, Mailhos, Beisso y Saenz, todas ellas ya con ilustre trayectoria rural, proporcionaron los mas antiguos y hermosos ejemplares.

En algunos establecimientos rurales del litoral y el sur, el lujo también ganó las residencias de sus felices propietarios. Al refinamiento y el buen gusto burgués que reinaba en las estancias de ingleses, alemanes y franceses, a veces se sumó el lujo un tanto insolente del gran hacendado de origen brasileño. La estancia "El Buen Retiro" de Francisco León Barreto, situada en Paysandú, que ocupaba 27.000 hectáreas, es un caso ilustrativo. La mansión de los dueños fue la más grande y fastuosa de las edificaciones a fines de estos años: 3 pisos en una manzana de extensión, antepatios y cocheras, un patio principal rodeado de columnas jónicas, todo embaldosado con "decorativos mosaicos", fuentes y cascadas artificiales en el jardín; los cuartos de baño tenían el confort urbano y el agua corría por cañerías que alimentaban todo el edificio; grutas y estanques artificiales con peces de colores junto al mobiliario estilo inglés y al dínamo que proporcionaba electricidad, completaban el panorama de lo que el asombrado cronista de 1916 dijo ser: *"Más que una casa-habitación rural, es el castillo un suntuoso palacio, digno por todos los conceptos de figurar entre los más regios de la capital del país"*. Contrastaban con estos rasgos dos hechos reveladores del viejo sistema de explotación extensiva sostenedor de este tren de vida: en las 27.000 hectáreas trabajaban 24 peones; los ganados eran muy "refinados" pero no se hacía agricultura forrajera. Oscar Da Porciúncula en Durazno con 37.900 hectáreas; Arturo Heber Jackson en Florida y Canelones con 43.000 hectáreas, y Manuel V. García en Río Negro con 6.000 hectáreas, poseían residencias rurales similares a la descrita [865]. Todos los casos citados se referían a propietarios ausentistas. Oscar Da Porciúncula, por ejemplo *"...reside habitualmente en Montevideo, pero hace largas temporadas en este establecimiento, pasando generalmente los inviernos en su espléndido palacio de Río de Janeiro"*. Arturo Heber Jackson había hecho construir sobre la margen izquierda del río Santa Lucía *"...un espléndido dique para dar acceso a un yacht de su propiedad. De tal manera realiza por el río viajes desde Montevideo a su estancia"* [866].

* * *

Hábitos y costumbres se europeizaron por entero. En el campo de la música, la colonia italiana había unido su gusto al de nuestros orígenes hispánicos e impuso la ópera verdiana, el

"verismo" y la más reciente moda: Puccini, que en esos años nos visitó y fue aclamado como héroe. En el de la sociabilidad masculina predominaba el modelo inglés. "El Club" reunía a los señores y la "juventud dorada", en particular el "Club Uruguay". Las directivas del "Jockey Club" denunciaban la mixtión de la burguesía mercantil, el patriciado todavía en funciones públicas, y la clase alta rural (*).

Los "sportsmen" surgían entre ese grupo social, en particular el vinculado al medio rural. Carlos Reyles adquirió en 1905 para su haras de Melilla un noble producto inglés en tan elevado precio ($ 45.000), que mereció el comentario de un periódico especializado de la capital británica. Era *"...el caballo de más alta clase que hasta el presente haya sido adquirido para la América del Sur. Durante el corriente año el señor Reyles ha adquirido y enviado a Montevideo, 18 yeguas de vientre [además]"* [868] (**).

Otro gran estanciero, Arturo Heber Jackson, mantuvo en su stud "Los Cerrillos", los mejores caballos del país. Importados de Gran Bretaña y Argentina, dirigido el establecimiento por quien entrenara al ganador del "Gran Premio Nacional" argentino en 1911, el stud fue el foco desde el cual irradiaba su británica presencia uno de los más ricos hombres de la República. Como no podía ser de otra manera, este hacendado concluyó por vivir de una renta vitalicia en Europa. Sus campos se la proporcionaban [870].

Pero lo que probaba el refinamiento de hábitos, costumbres y cultura pasaba, desde hacía años en el Uruguay, por la ruta de Francia. Si olvidamos la Guerra Grande, nunca como en este momento histórico esa influencia fue tan profunda. "Las clases acaudaladas" se hallaban, en rigor, en situación parecida a la de los protagonistas de las novelas rusas finiseculares: el supremo rasgo de distinción era el afrancesamiento.

(*) En 1904 fueron sus titulares el Dr. José Pedro Ramírez, Alberto N. Calamet, Emilio Avegno, J. M. Uriarte y Juan Victorica. Como suplentes, Enrique Olivera Calamet, Dr. Andrés Lerena, Adolfo Artagaveytia, Enrique Piñeyrúa, Pedro Risso, Julio Lamarca, etc. (867)

(**) No conservamos mucho tiempo el galardón. A fines de ese mismo año, el "sportsman argentino Ignacio Correas" compró en Inglaterra el padrillo "Diamond Jubilee", del rey Eduardo VII, en 30.000 guineas, es decir, 148.000 pesos oro. Este precio era 8 veces mayor al alcanzado por el toro campeón Shorthorn en la última exposición de Palermo. (869)

Afrancesamiento del idioma. En el novecientos, en esa plaza mercantil que Montevideo todavía era, el idioma vivo extranjero que más se estudiaba en los cursos secundarios era el francés y no el inglés, lo que hubiese tenido más lógica dadas nuestras relaciones comerciales y financieras con Gran Bretaña. Al aprobarse el plan de estudios para los liceos departamentales según ley de 1912, el francés aparecía otra vez como el único idioma extranjero estudiado desde primer año. Ocurrió en las ciudades del interior un hecho singular. Mientras era difícil hallar profesores capacitados en materias técnicas como dibujo o "...*ciencias físico-químicas... una de las asignaturas que mejor se ha enseñado en la mayoría de los liceos es sin duda alguna la del idioma francés. Los profesores, en general, haciendo uso del método directo, han sabido colocarse en condiciones de ser comprendidos por sus alumnos. El desarrollo contínuo de la conversación entre el profesor y el alumno educa de inmediato el oído de éste... Puedo afirmar* —concluía su informe el decano de la Sección Secundaria de la Universidad, Dr. Lapeyre— *que en algunos liceos la preparación demostrada en esta asignatura por la casi totalidad de los alumnos mereció con toda justicia la nota honrosa de sobresaliente o de muy bueno*" [871].

En el plan de estudios secundarios de 1889, mientras aritmética, física, química, historia universal, historia americana y nacional, latín, filosofía y dibujo lineal, se daban en dos años, historia natural, gramática castellana y francés requerían tres. En la reforma de 1910 de los planes para la enseñanza secundaria, decretada en 1911, francés se enseñaba en los cuatro años de liceo. Inglés o alemán aparecían como optativos desde segundo hasta cuarto. Ese predominio se mantenía invariable en los cursos de preparatorios [872].

Nada tiene de extraño, por consiguiente, que los galicismos empezaran a abundar en nuestra lengua y que palabras francesas fueran de uso recibido en el lenguaje cotidiano, la prensa y las revistas de época. En lo que se refería a vestimentas, productos de lujo y piezas de mobiliario, ciertos nombres franceses eran ya irreemplazables y se habían incorporado al léxico corriente: "chic", "dorure ancienne", "toilette", "parfumerie", "lingerie", "robes de chambre", sacos "fumoir", etc.[873]. En las revistas para consumo femenino que trataban de asuntos "mundanos" con una cuota de literatura, ésta era in-

variablemente de origen francés. A veces sucedía intercalar toda una página en ese idioma, sin el menor intento de traducción. En 1915, en crónica titulada "Las niñas del día", el escritor analizó las lecturas que se estilaban en la sociedad femenina culta montevideana y anotó el cambio: "*...no hay que lamentar los tiempos idos, viendo que nuestras hijas son un primor de educación y espíritu práctico, que no pierden el tiempo consagrando frecuentes veladas del hogar para leer a Fernán Caballero, a Walter Scott y a Edmundo D'Amicis... No hombre, no! convénzase usted que ahora es menester dedicar las noches a asistir al teatro francés y utilizar los ratos perdidos, tomando un aperitivo y comentando a Baudelaire*"[874] (*).

Nada de particular que esta galo-filia, fuera sentida por los representantes de otros estados europeos como galo-manía. Las observaciones del Ministro alemán así lo testimonian. En junio de 1914 escribió a su gobierno sobre la influencia francesa que se extendía desde "*...el Presidente, que otrora vivió mucho tiempo en París [a todos] los uruguayos cultos, que de Europa casi lo único que conocen es París*". Existía un "prejuicio" a favor de Francia "que se debería combatir", añadió[876]. En 1909 otro representante alemán comprobaba con igual desencanto ese rasgo de la sociedad uruguaya, en particular de sus clases altas: "*...prescindiendo de la natural inclinación que el término medio de los sudamericanos siente por la familia de los pueblos latinos y especialmente por la republicana Francia, el uruguayo todavía en forma muy especial se entusiasma por todo lo francés... A ello se agrega lo fácil que se puede comprender a los huéspedes franceses...*". No se necesitaban intérpretes para ellos[877].

Del ennoblecimiento al refinamiento, todos los caminos conducían a Francia. Una minoría de la clase alta rural siguió la ruta hasta el fin: emigró a Europa —Europa era París— y allí vivió de sus rentas.

* * *

(*) Los "menus' d'e las principales fiestas y cenas se presentaban totalmente escritos en francés. Como este "Souper de Noel" ofrecido en el Parque Hotel en 1915: **"Consommé glacé. Consommé Riche; Petites Bouchées de Crevettes Americaine; Cótelettes d'Agneau Maréchale; Petits Pois Bonne Femme. Buffet Froid: Jambon D'York; Langue de Boeuf; Galantine de Volaille; Supremes de Dinde Jeanette; Salade Russe. Macédoine de Fruits rafraichis au Maraschine; Creme de Noel; Creme au Chocolat; Glace aux Fraises; Friandises".** (875)

No vivían "a la argentina", pero comenzaban su imitación. En 1907, José Serrato sostuvo en la Cámara de Senadores que la riqueza de las naciones europeas se nutría de sus exportaciones, las rentas recibidas por sus inversiones y el turismo. Mencionó que el año anterior habían partido desde la Argentina, en "viaje de placer" hombres de "fortuna" que dejaron en Europa más de 30 millones de pesos oro [878].

Los ricos uruguayos eran más modestos pero ésta fue la época de los "adelantados". El viaje a Francia, facilitado por las grandes compañías navieras y sus paquebotes, poco a poco se convirtió en hábito. De Montevideo a Marsella en primera clase se podía viajar por $ 240, es decir, un 10 % de lo que costaba alhajar una casa de "las clases acaudaladas" [879], o el valor de 6 novillos vendidos a los nuevos precios que abonaban los frigoríficos en 1913 y 1914. Con motivo de la Exposición Universal de París en 1900, fue tanta la afluencia de grandes estancieros uruguayos a la capital gala, que nuestro cónsul, Evaristo Ciganda, aprovechó la oportunidad y promovió la *"formación de una sociedad anónima para exportar ganado en pie a todos los principales puertos de Europa"* [880].

En 1908, otro cónsul, Luis Mongrell, informó acerca del establecimiento definitivo de algunos grandes hacendados en París: *"Mucha gente vive en Europa de los arrendamientos de sus campos y casas, que no dejan un centésimo en el país. Esas propiedades no mejoran y no se venden, porque la renta es muy buena, muy superior a la que se obtendría en Europa por el capital que esas propiedades representan..."* [881].

Fueron, tal vez, casos excepcionales, los que habían recorrido toda la ruta, los que habían llevado el ennoblecimiento al extremo. El grueso de la clase alta rural se conformaba con el brillo de Montevideo, la quinta ciudad latinoamericana en el novecientos [882].

* * *

Esta estructura mental del gran propietario urbanizado generó un uso "patricio" de los capitales, con ciertos puntos de contacto con el uso burgués, y otros en que se colocaba, como hemos apreciado, en sus antípodas. Cultura y "figuración social" brillaban tanto como el oro; gastar y refinarse importaba más que invertir y producir.

Capítulo III
Fundamentos de la mentalidad "arcaica"

1 — Lo que enseña la historia

Describir una mentalidad no es explicarla. Empero, debemos hacerlo a pesar de las deficiencias metodológicas y el todavía insuficiente aporte de las fuentes.

Ya intentamos vislumbrar sus orígenes históricos al analizar el valor excepcional que a la posesión de la tierra asignaron las clases altas del país. Seguro contra las crisis políticas y económicas, tan frecuentes en nuestro más reciente pasado, proporcionadora de "prestigio" social" ante la escala de valores heredada de España, la tierra no valía lo que sus frutos, sino mucho más.

También la historia nos instruye acerca de la ganado-manía. Desde los tiempos de la colonia hasta 1900, casi doscientos años, el sistema de explotación respondía, en lo fundamental, a obtener el cuero de los vacunos. La carne-tasajo agregó escaso valor venal al novillo. Desde este ángulo, la economía había alimentado una mentalidad en que el prado natural y el número de los ganados eran los protagonistas, y no la mejora de la tierra o la calidad de las carnes.

El ovino, es cierto, abrió una brecha profunda en ese sistema de explotación tradicional. Pero lo que durante 40 años el mercado nos exigió de él fue lana, no carne. Y la lana depende más del número y el cuidado mestizaje de las majadas que de la implantación de pasturas mejoradas.

En suma, hasta 1900, funcionó una estructura económica que concedía más valor al número de animales y en último caso a la mejora interna de los mismos, que a la modificación de la tierra. Fueron las razas ovinas de carne y los vacunos mestizos los que, en teoría, hacían necesario mejorar la ali-

mentación. El merino y el vacuno criollo se habían desarrollado con la existente. En ese sentido, la historia sirvió de sustento a la estructura mental.

2 — Lo que enseña la sociología

También ocurrió —y ocurre— que las sociedades rurales son en todo el mundo proclives a mantener incambiados los modelos políticos, sociales, culturales y económicos. Su conservadorismo ha sido descrito por la sociología y fundamentado por la etnología.

En el medio rural, el hombre, por depender más que en la ciudad "de los procesos elementales de la naturaleza", tiene tendencia a creerla una fuerza tanto más poderosa cuanto mayor es esa dependencia. El hombre soporta esa influencia y concluye por creer inevitable lo que la técnica puede modificar.

El volumen y la densidad de población son siempre escasos en las comunidades rurales, en particular en las ganaderas.De ello se deduce que uno de los principales motores del cambio —la interacción social— se enlentece o desaparece en ese ámbito. Los contactos entre hombres, y entre hombres de diversas profesiones, grados de cultura y origen, escasean. El resultado es cierta inercia. La escasa posibilidad de confrontar opiniones y modos de vida genera una psicología conservadora [883]. El aporte inmigratorio a la sociedad uruguaya es un excelente ejemplo de lo antedicho. Fue esencial en la ciudad, de escasa entidad en la campaña. En la región donde influyó —el litoral—, por provenir de los países avanzados de Europa (Gran Bretaña, Francia, Alemania), se convirtió en factor de su rasgo pionero, aunque incidieran también otras motivaciones. Deleznable ese aporte en el norte fronterizo, o proveniente de zonas ganaderas tanto o más atrasadas que las nuestras —Río Grande del Sur—, contribuyó a hacer de esa región la más resistente a todas las innovaciones.

3 — Lo que enseña la geografía

Herencia cultural española mantenida enhiesta por el patriciado aún en la declinación de ese grupo social; crisis políticas y económicas del siglo XIX; sistema de explotación que

mal que bien se adecuaba a las exigencias del mercado hasta 1900; todo ello generó una estructura mental. Esta se mantuvo más allá de lo que *teóricamente* la economía mundial hubiese permitido. ¿Por qué?

Lo que teóricamente fue considerado el ideal —mejorar la alimentación del ganado para incrementar su rendimiento— no era *imperioso* convertirlo en realidad. La razón de este aparente contrasentido estaba —y está— en una característica geográfica originalísima del Uruguay: la pradera natural irrigada, de la que no hay igual en el mundo. Ella actuó como una "bendición diabólica" porque el mestizo podía utilizarla sin que fuera *imprescindible* modificarla. Si se la mejoraba o convertía en artificial, se lograrían obvias ventajas económicas, como ya hemos expuesto. La ganancia sería mayor, aunque desdeñable comparada con los riesgos que temían los hacendados: hacer agricultura, quedar sometidos a sus plagas y a un clima azaroso, invertir fuertes capitales sin la seguridad del éxito. Si, como vimos, se rendía culto a la seguridad y el oro, no era éste el camino que la inmensa mayoría querría recorrer.

Pero además, si la pradera natural permitía continuar con el viejo sistema de explotación y posibilitaba la lenta adaptación a las nuevas exigencias del mercado mundial, ¿para qué arriesgarse a cambiarla? El mestizo igual se vendía —¡y a qué precios!— aunque no fuera tan precoz ni estuviera tan bien preparado como sus pares ingleses o argentinos.

Desde los lejanos días del coloniaje, nuestra pradera posibilitó la obtención de los bienes económicos con la menor fuerza demográfica y técnica posibles, dándole al país una situación privilegiada en el concierto mundial. Desde este ángulo fue una bendición.

Pero al no actuar nunca como un desafío que exigiera la respuesta inventiva del hombre e impusiera su activa intervención, obró como un anestésico. Dio vida a uno de los aspectos específicos de esta civilización ganadera: su apego a los "dones de la naturaleza". Recreó un viejo mito de los pueblos primitivos y lo alimentó con el éxito económico que nacía de su fiel observancia: sólo la tradición es sabia.

Desde este ángulo la "bendición" era "diabólica": hizo posible desdeñar el cambio y mantener —en lo esencial— las estructuras tradicionales de la explotación rural.

Pierre Chaunu ha realizado un hermoso diagnóstico sobre las culturas precolombinas, buscando explicar su inercia y su muerte. Como se observará, tiene un singular sentido leerlo a continuación de nuestras afirmaciones: *"Después del maíz, la mandioca es una de las claves de las fuertes densidades amerindias. Ellas no pudieron resistir a la Conquista. Se ha podido calcular con una gran certidumbre el rendimiento de la mandioca con el sistema del cultivo de azada por "conuco" sobre suelo volcánico, 50 o 60 quintales por hectárea, tal vez más. Si acordamos a esos 50-60 quintales un valor alimenticio igual a la mitad del trigo, llegamos a un poder de producción en nutrición mediocre 5 veces superior al rendimiento medio de la agricultura europea en el siglo XVI. Una hectárea de "conuco" equivalía a una hectárea de arrozal, pero con menos trabajo y menos técnica. La producción de mandioca dio verosímilmente el más alto rendimiento por hora de trabajo agrícola antes de la "revolución verde". Las civilizaciones amerindias fueron sofocadas, murieron sofocadas, por la enorme masa de ocio que no supieron usar, proporcionada por esta excesiva productividad, sectorialmente acantonada, empero, en un solo dominio. Esos paraísos terrestres fueron infiernos, en la misma medida en que es verdad que la maldición bíblica, "ganarás el pan con el sudor de tu frente", fue una bendición, una condición indispensable para el progreso de los sistemas de civilización emergentes del Mediterráneo y Europa"* [884].

La distancia temporal entre nuestra civilización ganadera y esas culturas es inmensa, pero ¡qué similitudes, en cambio, si comparamos la bendición diabólica de la pradera natural uruguaya con el efecto sobre el conjunto de la cultura de los altos rendimientos obtenidos casi sin esfuerzo en las islas antillanas al arribo de los españoles!

4 — Lo que enseña la psicología

Como una vez dijo Lucien Febvre, "la naturaleza económica" en el hombre no es inmutable ni intemporal. Lo que algunos economistas llaman "necesidad" y "lógica" expresa más la necesidad y la lógica del sistema capitalista que del hombre en sí. El gran propietario, en particular, no se adaptó automáticamente a las reglas teóricas del nuevo mercado. Con-

tradecían demasiado sus supuestos mentales, sedimentados a lo largo de 200 años, para que el cambio fuera inmediato. La contradicción era tan honda que nuestros grandes estancieros hicieron todo lo posible para llegar a un "modus vivendi" con ese mercado que les permitiera mantener indemne —a costa de ciertas concesiones como el mestizaje— lo fundamental de sus hábitos. El conservadorismo emanado de las comunidades rurales ganaderas buscó cristalizar la vida pastoril. La estructura mental resistiría los embates del mercado tanto más tiempo cuanto éste no decretara su absoluta inviabilidad. Se estaba lejos de ello todavía.

Es que mientras la evolución económica —y en seguida veremos hasta qué punto— marchaba de acuerdo a un ritmo, todos los demás factores lo hacían de acuerdo a otros más lentos. La observación lo prueba: no hay un *tiempo* histórico, sino, según los niveles y sectores sociales, una multiplicidad de ellos, más o menos rápidos. Con frecuencia, el tiempo económico es el más rápido, en relación a él se retarda ya el tiempo social y más lo hace todavía el "tiempo de las mentalidades", esa "prisión de larga duración", según ajustada definición de Albert Soboul [885].

5 — Lo que enseña la economía

Tampoco era igual la naturaleza económica de una clase social a otra (y en nuestro país, incluso de una región a otra). Los grandes hacendados, por su fuerte posición económica, podían permitirse el lujo de oponerse por más tiempo a las presiones del mercado que la clase media rural. Y los grandes hacendados, que según datos deducidos del Censo de 1908 controlaban por lo menos el 43 % de la tierra y eran dueños de más de la mitad de los vacunos del país, daban la tónica a la evolución.

La clase media rural, que compartía la mayoría de los valores de la alta, se veía obligada a avanzar más rápido que ésta. Su relativa debilidad se lo imponía. Fue ella la gran dinamizadora de todos los cambios del período, como hemos ya visto. Alambró más, mestizó su especie, el ovino, más y mejor que lo que había hecho el gran hacendado con el vacuno. Pero al igual que éste, no mejoró el suelo. En este caso, la estructura mental se nutría de cierta incapacidad económica

específica de este grupo social. La pradera mejorada requería una inversión de cuantía que la clase media difícilmente hubiese podido emprender. Ni siquiera lo intentó: en su caso los valores tradicionales hallaron un sustento complementario en razones puramente económicas.

Era cierto que la demanda mundial por carnes nos pedía productos que, para satisfacerla y satisfacernos (ganando más), debíamos no sólo mestizar sino también alimentar mejor. Pero, esa demanda llegó al país con rasgos muy peculiares en 1912, a raíz de la introducción del capital estadounidense en la industria frigorífica, y se tornó más original todavía a raíz del estallido de la Primera Guerra Mundial. La lucha entre los industriales de la carne y la escasa selectividad de la demanda entre 1914 y 1918, hicieron alzar, como hemos comprobado, la cotización de *todos* los ganados: criollos, mestizos alimentados "a pasto" y alimentados con "prados temporarios". Sin duda que los últimos recibían el mejor precio, pero es que incluso los primeros se abonaban bien, y muy bien, dado su reducido costo.

Si el gran hacendado con su monomanía ganadera lograba utilidades inmensas, la propia economía parecía alentar por ahora su resistencia al cambio. Lo obvio fue que, contra todas las previsiones de los estancieros "progresistas", los "arcaicos" no se arruinaron con el arribo del frigorífico. Por el contrario, sus utilidades, seguras y garantidas, que llegaban sin esfuerzo personal del empresario, eran una renta "pura". Para el criador "progresista", riesgo y trabajo de dirección hacían de parte de las ganancias una remuneración por la conducción de la empresa.

La coyuntura —eso tan esencial para explicar estructuras que son *temporales*— había decretado la modificación pero no la inviabilidad del antiguo sistema de explotación pastoril. Concluída la guerra mundial, la crisis de 1920-1924, hizo que los hacendados buscaran reducir sus costos de explotación. Podía resultar absurdo pensar en ese momento en mejorar la tierra: el mercado mundial se empobreció y disminuyó súbitamente. Los años de recuperación —1925-1929— no fueron suficientes para alterar los hábitos, tanto más cuanto que éstos volvieron a recibir el espaldarazo del mercado a raíz de la gran crisis de 1929. No iremos más allá. A otros corresponderá esa tarea. Pero lo cierto es que por llegar tarde al apogeo del

Imperio británico y la economía liberal que fue su contracara, nuestras carnes se recibieron en un mercado difícil e inseguro. En esas condiciones, la ganado-manía se fortaleció; el culto a la tierra y la seguridad, se afianzaron. Ese mercado alentaba las transformaciones sólo cuando era próspero y no jugaba a la autarquía.

* * *

Sin embargo, ciertas fuerzas trabajaban desde adentro de la sociedad uruguaya, erosionando la vieja mentalidad de la clase alta rural.

La clase media fue la principal. Pero también la más expuesta a los avatares de la cotización internacional. Nada permitía suponer que el futuro iba a fortalecerla.

Dentro de los "acaudalados", los antiguos hacendados "progresistas" siguieron el rumbo de la cabaña y el tanto o más propicio de la invernada. Invernadores y cabañeros, debido al alto grado de especialización económica que su actividad requería, debieron crear su propio modelo de valores, mucho más cercano al de la burguesía que al de los estancieros "arcaicos". Los invernadores eran "comerciantes en ganado", procuraban siempre comprar al menor precio al criador y, contando con su cercanía y excelentes pasturas, vender al mejor precio al frigorífico. Su negocio poco tenía que ver con las labores típicas de la hacienda, y sí mucho con la especulación mercantil. Los cabañeros estaban llamados a una conducta empresarial debido también a la índole de su oficio. Criar y vender reproductores puros exigía proceder racionalmente, utilizar criterios matemáticos en procura del ansiado puro por cruza, y a la vez entrar a concurrir en el mercado casi en las mismas condiciones que un industrial urbano: su producto era una máquina de hacer carne o lana, que valía por lo que rendía. Para ambos grupos integrantes de la clase alta rural, la estructura mental "arcaica" era un lujo cuyo mantenimiento podía costarles la ruina. Por ello la abandonaron.

Pero, ¿eran estas fuerzas suficientes para destruir la ganadería rutinaria? ¿O, mediante alianzas sólo en apariencia contradictorias, no terminarían por consolidar las tradiciones? Los cabañeros mejoraban el reproductor y en este sentido no modificaban la ganado-manía; los invernadores, usufructuando la posesión privilegiada de las mejores pasturas naturales

del país, eran el complemento ideal de la estancia criadora y pastora: lo que ésta no hacía por carecer de "prados temporarios", lo hacía el invernador. Así se reforzó su posición en el proceso productivo y se reafirmó su explotación tradicional. Llegó a suceder, lo hemos visto, que algunos de los más ricos y sagaces criadores tuvieron en el feraz litoral o en el sur, otro establecimiento dedicado sólo al inverne de sus ganados flacos del norte.

* * *

Ante este cúmulo de circunstancias internas y externas, la clase alta y la pradera natural pudieron bloquear el desarrollo de la civilización ganadera uruguaya. A la larga, sólo el mercado internacional podía obligarla a cambiar su sistema de explotación. Pero a esta fuerza, nuestra civilización siempre opondría su inercia, que radicaba tanto en la naturaleza del régimen de propiedad dominante, como en su peculiar base geográfica y la estructura mental conservadora de sus miembros. Mientras la gran propiedad y los pastos que crecían al amparo de Dios dieran buenos beneficios, ¿para qué lanzarse a buscar otro lucro?

La vida consistía en ganar... y gozar de lo ganado. Lo dijo en 1907, buscando caracterizar a nuestros estancieros, el administrador de las colonias estatales de Artigas, Enrique Faget: *"...los elevados arrendamientos que hoy en día se abonan por los campos de pastoreo, permiten a sus propietarios el disfrutar de todas las comodidades de la vida de ciudad, libres de las múltiples atenciones y cuidados que requieren los establecimientos rurales"*. Y ello aunque esto significara no obtener "todo el beneficio que lógicamente habría que esperar" de la tierra si en vez de gozar de ella, se la trabajara [886].

CUADROS ESTADISTICOS

Excepto para los cuatro últimos cuadros, las fuentes de los demás fueron citadas en el Tomo II de esta obra.

CUADRO Nº 1

EVOLUCION DEL PRECIO DE LA TIERRA EN LOS ESTABLECIMIENTOS RURALES 1905-1913 (Precio en pesos por hectárea)

	1906-1910	1911-1913
ZONA SUR		
Canelones	72,84	131,00
San José	60,06	131,33
Flores	52,60	54,65
PROMEDIO	61,83	105,66
Porcentaje de aumento o descenso	+ 81	+ 70,8
ZONA LITORAL		
Paysandú	29,21	40,00
Río Negro	33,39	50,60
Soriano	58,82	74,27
Colonia	64,94	139,10
PROMEDIO	46,59	75,99
Porcentaje de aumento o descenso	+ 88,5	+ 63,1
ZONA NORTE		
Salto	23,80	34,70
Artigas	20,81	33,14
Rivera	14,29	28,86
Tacuarembó	20,86	38,03
Treinta y Tres	18,37	30,47
Cerro Largo	19,66	31,88
PROMEDIO	19,54	32,84
Porcentaje de aumento o descenso	+ 82,1	+ 68
ZONA CENTRO		
Lavalleja	27,75	52,21
Durazno	32,81	s/d.
Maldonado	27,78	s/d.
Florida	41,13	84,85
Rocha	20,90	23,66
PROMEDIO	30,07	53,57
Porcentaje de aumento o descenso	+ 65,1	+ 78,1
PROMEDIO DE TODO EL PAIS	39,45	67,01
PORCENTAJE DE AUMENTO O DESCENSO	+ 79,8	+ 70

CUADRO Nº 2

EVOLUCION DEL PRECIO DEL ARRENDAMIENTO EN LOS ESTABLECIMIENTOS RURALES 1905-1913 (Precio en pesos por hectárea)

	1906-1910	1911-1913
ZONA SUR		
Canelones	4,50	7,23
San José	3,26	3,24
Flores	2,21	3,02
PROMEDIO	2,75	4,49
Porcentaje de aumento o descenso	+ 30,3	+ 63,2
ZONA LITORAL		
Paysandú	1,50	0,67
Río Negro	1,92	2,16
Soriano	2,93	2,84
Colonia	3,30	6,13
PROMEDIO	2,41	2,97
Porcentaje de aumento o descenso	+ 156,3	+ 23,2
ZONA NORTE		
Salto	1,26	1,77
Artigas	1,33	1,62
Rivera	0,88	1,08
Tacuarembó	1,16	1,43
Treinta y Tres	1,14	s/d.
Cerro Largo	1,17	1,89
PROMEDIO	1,15	1,55
Porcentaje de aumento o descenso	—	+ 34,7
ZONA CENTRO		
Lavalleja	1,67	2,17
Durazno	1,74	2,31
Maldonado	1,61	s/d.
Florida	2,22	3,09
Rocha	1,33	s/d.
PROMEDIO	1,71	2,52
Porcentaje de aumento o descenso	+ 23	+ 47,7
PROMEDIO DE TODO EL PAIS	2,00	2,88
PORCENTAJE DE AUMENTO O DESCENSO	—	+ 44

CUADRO Nº 3

EXISTENCIA DE GANADOS EN TODA LA REPUBLICA (número de cabezas)

	BOVINOS	OVINOS	EQUINOS
1905	6.028.980	18.559.106	577.611
1908	8.192.602	26.286.296	556.307
1916	7.802.442	11.472.852	567.154

Nota: los datos del año 1905 fueron extraídos de las declaraciones juradas para el pago de la Contribución Inmobiliaria. Los de 1908 y 1916, de los Censos oficiales.

CUADRO Nº 4
EXISTENCIA DE GANADOS POR DEPARTAMENTO

	1908		1916	
	Bovinos	Ovinos	Bovinos	Ovinos
Artigas	651.818	1.505.292	607.309	742.114
	57	132		
Canelones	190.706	172.052	172.041	61.771
	40	36		
Cerro Largo	678.862	1.479.662	656.961	710.126
	45	99		
Colonia	313.023	750.627	210.131	280.487
	55	132		
Durazno	458.889	2.734.494	522.362	1.009.791
	32	191		
Flores	182.152	1.505.994	203.190	818.918
	40	333		
San José	221.173	463.956	226.137	276.656
	32	67		
Florida	418.006	2.061.982	441.032	954.394
	35	170		
Maldonado	157.919	1.015.863	179.639	515.121
	38	247		
Lavalleja	423.982	2.116.693	406.630	899.496
	34	169		
Paysandú	706.857	1.574.809	517.934	517.721
	53	119		
Río Negro	504.358	1.289.769	541.621	530.244
	60	152		
Rivera	500.661	667.105	440.734	207.892
	51	68		
Rocha	391.099	1.585.537	464.751	704.233
	35	143		
Salto	758.470	1.914.731	670.887	839.454
	60	152		
Soriano	389.523	2.064.940	430.822	1.111.326
	42	224		
Tacuarembó	753.932	1.755.366	711.224	774.273
	36	84		
Treinta y Tres	456.769	1.622.234	372.664	510.143
	48	170		
Montevideo	34.403	5.190	—	—
	52	8		
República	43	140		

Nota: Para 1908 hemos hallado la densidad del ganado por km2., cantidad ubicada debajo de la existencia por departamento.

CUADRO Nº 5

FAENA PARA CONSUMO DE MONTEVIDEO (en miles de cabezas)

	Bovinos	Ovinos
1905	124	—
1906	137	61
1907	146	69
1908	158	77
1909	170	90
1910	181	104
1911	196	127
1912	172	117
1913	143	81
1914	133	63

CUADRO Nº 6

FAENA DE LOS SALADEROS Y FABRICAS DE CARNE (cabezas de ganado vacuno)

REGIONES	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914
MONTEVIDEO	291.000	445.000	370.000	308.401	368.700	419.164	320.800	228.900	121.300	63.186
% s/tot. Urug.	48	60	55	53	55	55	58	42	36	37
Litoral uruguayo	318.000	292.000	302.000	273.937	176.200	157.700	125.800	206.700	132.300	46.900
% s/tot. Urug.	52	40	45	47	27	21	22	37	40	28
Extractos y conservas	—	—	—	—	119.800	184.700	111.600	115.600	81.100	59.000
% s/tot. Urug.	—	—	—	—	18	24	20	21	24	35
Total Uruguay	609.000	737.000	672.000	582.338	664.700	761.564	558.200	551.200	334.700	169.086
% s/total gral.	40	47	39	41	40	45	34	30	26	20
Buenos Aires	63.000	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Entre Ríos	348.000	289.000	400.000	247.500	—	—	—	—	—	—
Total Argentina	411.000	289.000	400.000	247.500	339.700	415.800	386.000	382.800	261.200	155.500
% s/total gral.	27	18	23	17	20	25	23	21	20	19
Total en el Plata	1.020.000	1.026.000	1.072.000	829.838	1.004.400	1.177.364	944.200	934.000	595.900	324.586
Salad. de la front. en Río Grande	189.300	172.000	191.300	172.000	226.100	278.000	326.000	440.000	335.700	212.900
Resto Río Grande	305.000	375.000	458.000	425.000	434.000	225.000	381.000	462.000	374.000	305.000
Total Río Grande	494.300	547.000	649.300	597.000	660.100	503.000	707.000	902.000	709.700	517.900
% s/total gral.	33	35	38	42	40	30	43	49	54	61
TOTAL GENERAL	1.514.300	1.573.000	1.721.300	1.426.838	1.664.500	1.680.364	1.651.200	1.836.000	1.305.600	842.486

CUADRO Nº 7

IMPORTACION DE GANADO DE RAZA (en número de cabezas y valor de aforo)

Procedencia			1905	1906	1907	1908	1910	1911
ARGENTINA	Bovinos	Nº	199	28	35	88	27	36
		$	37.580	8.850	10.700	9.800	8.400	13.800
	Ovinos	Nº	552	585	177	134	149	905
		$	27.185	132.500	29.760	3.765	30.700	231.500
R. UNIDO	Bovinos	Nº	222	365	313	96	55	27
		$	56.000	130.000	110.000	35.900	19.700	8.400
	Ovinos	Nº	451	691	887	202	44	115
		$	66.000	189.000	242.000	46.000	7.100	34.500
FRANCIA	Bovinos	Nº	8	22	57	26	30	—
		$	2.400	5.200	17.000	8.500	10.400	—
	Ovinos	Nº	7	4	—	15	—	—
		$	1.400	1.200	—	3.300	—	—
ALEMANIA	Bovinos	Nº	2	—	—	—	4	11
		$	1.000	—	—	—	1.600	3.950
	Ovinos	Nº	142	167	—	32	—	—
		$	34.100	47.200	—	9.100	—	—
BELGICA	Bovinos	N:	7	11	—	—	—	—
		$	1.800	3.500	—	—	—	—
	Ovinos	Nº	—	—	—	—	—	—
		$	—	—	—	—	—	—
EE. UU.	Bovinos	Nº	—	—	—	1	—	—
		$	—	—	—	400	—	—
	Ovinos	Nº	40	—	34	6	12	58
		$	5.200	—	9.600	1.800	3.600	17.400
TOTALES	Bovinos	Nº	438	426	405	211	116	74
		$	98.780	147.550	137.700	54.600	40.100	26.150
	Ovinos	Nº	1.192	1.447	1.098	389	205	1.078
		$	133.885	369.900	281.360	63.965	41.400	283.400

CUADRO Nº 8

IMPORTACION DE GANADO DE PEDIGREE POR RAZAS BOVINAS

Razas	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913
Hereford	460	188	470	113	83	115	40	132	167
Shorthorn	109	153	157	166	120	54	17	53	175
Normanda	—	11	—	6	12	15	7	—	13
Polled Angus	2	10	7	—	1	2	—	28	1

CUADRO Nº 8 bis

IMPORTACION DE GANADO DE PEDIGREE POR RAZAS OVINAS

Razas	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913
Merino	75	220	55	159	217	130	353	104	50
Romney Marsh	22	60	146	131	31	14	60	28	353
Lincoln	50	100	290	248	57	69	67	445	400
Shropshire	116	245	302	7	6	11	53	1	23
Hampshire	—	55	58	—	20	—	—	—	30

CUADRO Nº 9

IMPORTACION DE GANADO COMUN (en número de cabezas y valor de aforo)

PROCEDENCIA

	ARGENTINA				BRASIL			
Años	Vacunos		Ovinos		Vacunos		Ovinos	
	Nº	$	Nº	$	Nº	$	Nº	$
1905	192.295	1.447.614	49.968	43.715	1.102	6.027	—	—
1906	39.110	331.814	34.522	44.335	—	—	—	—
1907	26.510	225.435	54.536	61.338	15	78	—	—
1908	5.779	43.418	10.807	9.662	—	—	—	—
1909	30.983	253.665	10.173	16.398	20	90	—	—
1910	10.599	81.790	7.083	10.639	—	—	—	—
1911	44.335	316.448	16.789	19.356	—	—	—	—

CUADRO Nº 10

BOVINOS ARRIBADOS A LA TABLADA DE MONTEVIDEO POR PROCEDENCIA DEPARTAMENTAL

Departamentos	abasto 1911	saladeros 1911	abasto 1912	saladeros 1912
Artigas	76	295	475	854
	—	—	—	—
Canelones	14.181	21.028	10.429	13.002
	7 %	6 %	6 %	5 %
Cerro Largo	13.843	50.140	9.385	31.737
	7 %	15 %	5 %	13 %
Colonia	5.204	5.790	2.315	3.262
	3 %	2 %	1 %	1 %
Durazno	14.549	19.494	10.941	11.994
	8 %	6 %	6 %	5 %
Flores	5.480	4.796	3.809	3.027
	3 %	1 %	2 %	1 %
Florida	30.092	41.817	31.701	35.425
	15 %	13 %	19 %	14 %
Maldonado	2.014	5.837	2.406	3.004
	1 %	2 %	1 %	1 %
Lavalleja	19.231	32.539	19.254	19.181
	10 %	10 %	11 %	8 %
Montevideo	9.573	7.949	9.606	5.856
	5 %	2 %	6 %	2 %
Paysandú	8.931	10.071	8.863	11.034
	4 %	3 %	5 %	4 %
Río Negro	10.809	7.249	7.198	4.567
	5 %	2 %	4 %	2 %
Rivera	2.270	7.769	1.358	9.106
	1 %	2 %	0,5 %	4 %
Rocha	2.659	16.945	1.635	5.606
	1 %	5 %	1 %	2 %
Salto	1.971	4.870	5.305	8.019
	1 %	2 %	3 %	3 %
San José	16.853	21.883	12.563	22.292
	9 %	7 %	8 %	9 %
Soriano	21.660	18.321	17.368	25.354
	11 %	5 %	10 %	10 %
Tacuarembó	12.077	32.969	13.213	20.955
	6 %	10 %	8 %	8 %
Treinta y Tres	4.243	20.330	4.522	13.436
	2 %	6 %	3 %	5 %
Total	195.716	330.092	172.345	247.711

CUADRO Nº 11

FAENA DE LOS FRIGORIFICOS

	1904	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914
"La Frigorífica Uruguaya"											
Vacunos (*)	466	4.051	4.102	14.002	20.898	25.895	33.957	23.231	64.358	52.765	91.602
									94 %	37,4 %	32,7 %
Ovinos	1.566	100.432	65.678	141.708	118.607	145.384	243.112	288.465	302.199	143.050	2.454
									91 %	46,3 %	2 %
"Frigorífico Montevideo"											
Vacunos (**)									4.123	88.456	186.784
									6 %	62,6 %	67,3 %
Ovinos									31.345	166.102	108.415
									9 %	53,7 %	98 %
TOTAL											
Vacunos (***)	466	4.051	4.102	14.002	20.898	25.895	33.957	23.231	68.481	141.221	278.386
	23 %	0,4 %	6 %	9 %	15 %	15 %	12 %	7 %	17 %	31 %	72 %
Ovinos	1.566	100.432	65.678	141.708	118.607	145.384	243.112	288.465	333.544	309.152	110.869
Faena Total VACUNOS (incluye frig. y saladeros)	880.466	613.051	741.102	686.002	603.236	690.595	795.521	581.431	619.681	475.921	447.472
% faena sal., extractos y conservas	100	99,4	99,5	98	97	96	96	96	89	70	38
% faena de frigoríficos	—	0,6	0,5	2	3	4	4	4	11	30	62

(*) Porcentaje correspondiente dentro del total de vacunos faenado por los dos frigoríficos.
(**) Porcentaje correspondiente dentro del total faenado por los dos frigoríficos.
(***) Porcentaje sobre total faenado de vacunos y ovinos.
FUENTES: Anuarios Estadísticos; E. Acevedo: "Anales..." t. V, p. 596; A. Ruano Fournier: "Estudio Económico...", p. 357-58.

CUADRO Nº 12

FAENA TOTAL DE VACUNOS
REPARTICION PORCENTUAL ENTRE FRIGORIFICOS Y SALADEROS

	1904	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914
Saladeros y fábricas de extr. y cons.	99,95 %	99,4 %	99,5 %	98 %	97 %	96 %	96 %	96 %	89 %	70 %	38 %
Frigoríficos	0,05 %	0,6 %	0,5 %	2 %	3 %	4 %	4 %	4 %	11 %	30 %	62 %

Fuentes: Anuarios Estadísticos; E. Acevedo: "Anales..." t. V, p. 596; A. Ruano Fournier: "Estudio Económico...", p. 357-58.

CUADRO Nº 13

EXPORTACION DE CARNES INDUSTRIALIZADAS
PORCENTAJE DE CADA RUBRO DENTRO DEL TOTAL

Rubros	1904	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913
Tasajo	94,1	87	92,4	81,2	80	78,2	73,2	76,8	60,6	31,6
Carne conservada	4,5	6,1	0,5	1,9	2,9	4,3	7	6,8	4,4	6,9
Extracto de carne	1,2	1,4	1,8	1	0,9	0,8	1	0,7	0,4	0,3
Carne congelada	0,2	5,3	5,2	15,9	16,2	16,1	18,4	15,4	34,5	61,2

FUENTE: Anuarios Estadísticos. El porcentaje se halló en relación al total de kilos de carne exportados.

CUADRO Nº 14

CARNES BOVINA Y OVINA PRODUCIDAS POR LOS FRIGORIFICOS

	CARNE BOVINA		CARNE OVINA	
	Kilos (en miles)	% (dentro del total producido)	Kilos (en miles)	% (dentro del total producido)
1904-1905	1.186	35,7	2.133	64,3
1905-1906	1.158	45,4	1.390	54,6
1906-1907	4.084	58,3	2.915	41,7
1907-1908	6.270	70,4	2.643	29,6
1908-1909	7.587	70	3.236	30
1909-1910	8.674	61,8	5.372	38,2
1910-1911	5.732	48,5	5.968	51,5
1911-1912	17.302	69,4	7.610	30,6
1912-1913	38.070	83,6	7.500	16,4

FUENTE: Eduardo Acevedo: "Anales...", t. V, p. 596. En 1912-13, la cantidad ha sido estimada de acuerdo al rendimiento promedio de los animales faenados. Vacunos: 270 kilos por animal faenado y ovinos 26 kilos por animal faenado.

NOTAS

ACLARACIONES

R.A.R.: Revista de la Asociación Rural del Uruguay.
R.A.G.: Revista Anales de la Asociación de Ganaderos.
R.U.I.U.: Revista de la Unión Industrial Uruguaya.
R.S.A.: Revista de la Sección Agronomía de la Universidad de la República.
R.I.A.: Revista del Instituto de Agronomía de Montevideo.
D.S.C.R.: Diario de Sesiones de la Cámara de Representantes.
D.S.C.S.: Diario de Sesiones de la Cámara de Senadores.
M.M.I.: Memoria del Ministerio de Industrias.

El nombre de los diarios de Montevideo y el interior se ha puesto entre comillas y se indica la localidad siempre que no se trate de Montevideo. Es seguido del título de los artículos. Si no hay aclaración, la edición citada en todos los casos es la matutina.

(1) Véase nuestros Cuadros Estadísticos.
(2) D.S.C.S. Tomo 95, sesión del 5 julio 1909, pág. 33. Corroborado en: R.A.R. marzo 1911, págs. 161-62: El Ministerio de Agricultura.
(3) "El Tiempo", 4 junio 1907: Editorial. El peligro económico.
(4) D.S.C.R. Tomo 184, sesión del 7 diciembre 1905, págs. 163-93. Discurso del representante Martín C. Martínez.
(5) D.S.C.R. Tomo 228, sesión del 4 noviembre 1913, págs. 76-9.
(6) D.S.C.R. Tomo 228, sesión del 4 noviembre 1913, págs. 79 en adelante: Mensaje sobre Contribución Inmobiliaria para el ejercicio 1913-14.
(7) "El Siglo", 22 junio 1913: La grande y la pequeña explotación.
(8) M.M.I. año 1912, págs. 497-507: Informe de la Inspección de Inmigración y Colonización.
(9) D.S.C.S. Tomo 86, sesión del 16 julio 1905, págs. 160-66. Petición de la Asociación de Ganaderos.
(10) D.S.C.R. Tomo 174, sesión del 10 diciembre 1903, págs. 156-77.
(11) R.S.A. Agosto 1909, págs. 9-55. Artículo firmado por Alejandro Backhaus y José Macchiavello.
(12) "El Siglo", 17 julio 1900. Aviso comercial: Venta de un campo.
(13) República Oriental del Uruguay. Ministerio de Hacienda. Proyecto de Contribución Inmobiliaria para los departamentos del litoral e interior de la República. Montevideo, 1910.
(14) Véase nuestros Cuadros Estadísticos.

(15) "Diario del Plata", 16 mayo 1913: Los ganados para exportación.
(16) R.A.R. Mayo 1908, págs. 218-19: El desastre ganadero. Extraído de "La Campaña" de Fray Bentos.
(17) Aldo E. Solari: Sociología Rural Nacional, Montevideo, 1958, págs. 302-03.
(18) Cifras obtenidas en base a datos proporcionados por: República Oriental del Uruguay. Ministerio de Hacienda. Proyecto de Contribución Inmobiliaria, ob. cit. año 1910.
D.S.C.R. Tomo 210, sesión del 24 junio 1911, págs. 364-78. Discurso del representante Mendívil.
"El Siglo", 25 abril 1906: Transacciones rurales.
(19) R.A.R. Febrero 1912, págs. 79-82: Notas de actualidad. Paradojas económicas.
(20) "El Siglo", 10 abril 1906: Exposición de Minas.
(21) Archivo de la Escribanía de Gobierno y Hacienda. Protocolos del escribano Fructuoso Leal, año 1907, folios 131 v. a 132 v.
(22) "El Siglo", 12 junio 1913. Página de la Campaña. Editorial: El arrendatario.
(23) M.M.I. año 1911, págs. 17-22: Duración de los contratos de arrendamiento. "El Día", 23 junio 1909: Cuáles son los defectos de nuestro sistema de cultura. Artículo del ing. agr. Carlos Praderi.
(24) "El Día", 29 julio 1907: Las colonias de Artigas.
(25) "El Día", 18 noviembre 1906. Editorial: El Banco Hipotecario y el crédito rural.
(26) D.S.C.S. Tomo 86, sesión del 16 julio 1905, págs. 160-66.
(27) J. Fred Rippy: British Investments in Latin America. 1822 - 1949, Mineápolis, 1959, pág. 145.
(28) Primer Congreso Nacional de Vialidad. 6 a 14 de octubre de 1913, Montevideo, págs. 258-267: Un proyecto de impuesto destinado a fomentar los recursos para vialidad. Artículo de Alejandro Beisso-hacendado.
(29) Los cuadros de este capítulo fueron confeccionados en base a datos proporcionados por el hacendado Alejandro Beisso en 1913. Cuando faltaron para completar el balance, se recurrió a los diarios de época y al Anuario Estadístico de 1913-1914.
(30) Este cuadro y el siguiente se hicieron en base a las mismas fuentes que los anteriores. Para calcular el capital tierra recurrimos a su precio venal de acuerdo a nuestros Cuadros Estadísticos.
(31) Véase nuestro Tomo I, págs. 592 en adelante y Tomo II, pág. 163.
(32) D.S.C.R. Tomo 231, sesión del 3 junio 1914, págs. 126-138.
(33) Alvarez Vignoli: Tratado de Economía Rural, Montevideo, 1922, págs. 225-26.
(34) Criadores del Uruguay. Cincuentenario de la fundación de los Registros Genealógicos de la Asociación Rural del Uruguay, Montevideo, 1937.
(35) Eduardo Acevedo: Anales Históricos del Uruguay, Tomo V, Montevideo, 1934, págs. 589-90. En lo futuro se citará como "Anales".
(36) Memoria del Ministerio de Hacienda, Montevideo, 1904, pág. 28-29.
(37) D.S.C.S. Tomo 82, sesión del 4 enero 1904, págs. 519-69.
(38) Armand Ugón y otros: Compilación de Leyes y Decretos, Tomo 25, págs. 255-79.
(39) ,'El Siglo", 1º enero 1909: Contribución Inmobiliaria.
(40) D.S.C.S. Tomo 82, sesión 4 enero 1904, págs. 519-69.
(41) República O. del Uruguay. Ministerio de Hacienda. Proyecto de Contribución Inmobiliaria, ob. cit.
(42) D.S.C.R. Tomo 184, sesión del 7 diciembre 1905, págs. 163-93.
(43) "El Siglo", 1º enero 1909: Contribución Inmobiliaria.

(44) Mensaje del Presidente de la República Dr. Don Claudio Williman a la Asamblea General, 15 febrero 1911. Montevideo, 1911, págs. 39-40. Eduardo Acevedo: Anales, Tomo V, pág. 490.

(45) "El Siglo", 20 octubre 1911: Contribución Inmobiliaria para campaña. Mensaje del Poder Ejecutivo.

(46) D.S.C.R. Tomo 214, sesión del 21 diciembre 1911, págs. 252-58.

(47) Idem, págs. 303-305.

(48) "El Siglo", 20 octubre 1911: Los nuevos aforos. Zonas del departamento de Canelones; 26 octubre: Colonia; 27 octubre: Soriano y San José; 28 octubre: Durazno y Flores; 29 octubre: Florida, Río Negro y Minas; 31 octubre: Salto y Paysandú; 1º noviembre: Maldonado y Rocha; 3 noviembre: Artigas y Tacuarembó; 4 noviembre: Cerro Largo y Treinta y Tres; 5 noviembre: Rivera.

(49) "El Siglo", 22 octubre 1911: Contribución Inmobiliaria. Los aforos de la propiedad rural.

(50) Armand Ugón y otros, ob. cit. Tomo 32, págs. 90-181.

(51) "El Día", 14 octubre 1913: Ley de Contribución Inmobiliaria para el litoral e interior.

(52) D.S.C.R. Tomo 228, sesión del 4 noviembre 1913.

(53) D.S.C.R. Tomo 174, sesión del 9 diciembre 1903, págs. 130-50.

(54) Eduardo Acevedo: Anales. Tomo V, pág. 494.

(55) R.U.I.U. 30 junio 1912, pág. 3149: Exportación.

(56) "El Tiempo", 31 octubre 1907. Editorial: Avalúos de exportación.

(57) "El Siglo", 17 mayo 1913. Editorial: La exportación de ganado en pie.

(58) R.A.R. 1º agosto 1907, pág. 403: Crónica.

(59) Eduardo Acevedo: Anales. Tomo V, pág. 635. Corroborado en nuestros Cuadros Estadísticos.

(60) Este cuadro se confeccionó en base a datos que figuran en el "Libro del Centenario", pág. 374.

(61) Este cuadro y el siguiente se confeccionaron en base a datos que figuran en: Reginald Lloyd y otros: Impresiones de la República del Uruguay en el siglo XX, Londres, 1912, págs. 322, 323 y 325.
Mensaje del Presidente Claudio Williman, ob. cit. págs. 37 y 43.
Eduardo Acevedo: Anales, Tomo V, págs. 486, 487, 488, 632, 633 y 634.

(62) Eduardo Acevedo: Anales, Tomo V, págs. 486 y 633.
"El Día", 14 octubre 1913: Ley de Contribución Inmobiliaria para el litoral e interior.

(63) Primer Congreso Nacional de Vialidad, ob. cit., págs. 258-267.

(64) Idem, págs. 272-273. Recursos para vialidad propuestos por los intendentes de Salto, Manuel J. Jacottet y de Paysandú, M. Triani.

(65) Carlos Real de Azúa: El impulso y su freno. Tres décadas de batllismo, Montevideo, 1964, pág. 29.

(66) D.S.C.R. Tomo 231, sesión del 15 junio 1914, págs. 291-92, 295 y 298.

(67) "El Siglo", 26 setiembre 1909; Página de la Federación Rural: de Rivera a Bagé.

(68) 7º Congreso Rural Anual celebrado en la Asociación Rural del Uruguay, Montevideo, 1908, págs. 89-98: Consideraciones sobre la industria frigorífica en el Uruguay, por D. E. Salmón.

(69) Revista "Agros", noviembre y diciembre 1913, págs. 394-398: La ganadería del Uruguay y sus relaciones con el mercado, artículo de Eduardo P. F. Facelli Villar.

(70) "El Día", 14 octubre 1913: Ley de Contribución Inmobiliaria para el litoral e interior.
(71) "El Siglo", 4, 5 y 7 mayo 1912: Actualidad financiera.
(72) "El Siglo", 12 abril 1908: Boletín de Ganadería. Crónica Ganadera. La exposición de Minas.
"El Tiempo", 20 junio 1907: La crisis ganadera.
(73) "El Siglo", 31 diciembre 1911: Ganadería. Retrospecto.
(74) "El Siglo", 2 julio 1909: Página de la Federación Rural. Editorial: Notas rurales. El proyecto del diputado Rucker.
(75) Véase nuestros Cuadros Estadísticos.
(76) Cifras en nuestros Cuadros Estadísticos.
(77) "El Siglo", 8 enero 1908: Sanidad de animales. Bañaderos oficiales.
(78) Promedios obtenidos en base a cifras de nuestros Cuadros Estadísticos.
(79) "El Día", 17 mayo 1908: Un problema ganadero. Un hacendado opina.
(80) R.A.R. agosto 1911, págs. 574-577: El grado de mestización de nuestro ganado bovino.
Datos confirmados por:
Anuario Estadístico de 1913-1914. Precios promedios del ganado en la Tablada Norte de Montevideo de 1905-1914.
Ministerio de Industrias: Estadística agrícola. Año 1915, pág. 95. Precio de los novillos despachados por la Tablada de Montevideo según la calidad del ganado. De 1905 a 1915.
R.A.R. 15 enero 1906, pág. 29: Transacciones rurales.
"El Siglo", 3 agosto 1906: Ganadería. Importantes ventas.
"El Tiempo", 21 noviembre 1907: Ganado en Tablada.
"El Siglo", 13 abril 1907: Movimiento de ganado vacuno.
(81) R.A.R. 15 enero 1905, págs. 25-26: Crónica rural. Cabaña Santa María.
(82) M.M.I. año 1912, págs. 365-431: Informe del jefe de la sección Informaciones Agronómicas, J. A. Alvarez Vignoli.
(83) "El Siglo", 31 diciembre 1912: Tablada. Los negocios de ayer.
A. Ruano Fournier: Estudio económico de la producción de las carnes del Río de la Plata, Montevideo, 1936, pág. 162.
(84) Pedro Seoane: La industria de las carnes en el Uruguay, Montevideo, sin fecha, pág. 186.
(85) Ricardo M. Ortiz: Historia Económica de la Argentina, Buenos Aires, 1955, Tomo II, págs. 66-67.
"El Siglo", 15 junio 1902: Del ingeniero Serrato. Problemas económicos.
Critchell y Raymond: A History of the frozen meat trade, Londres, 1912, págs. 93-95.
(86) R.A.R. 15 mayo 1905, pág. 233: Exportación de ganado.El avalúo de los carneros.
(87) Promedios obtenidos en base a nuestros Cuadros Estadísticos.
(88) R.A.R. 1º mayo 1908, págs. 205-09: Correspondencias argentinas.
"El Siglo", 16 noviembre 1911: Soriano desde el ferrocarril. Notas de viaje.
(89) R.I.A. Montevideo, 1917, págs. 83-85: Evolución histórica de la ganadería en el Uruguay, tesis para optar al título de ingeniero agrónomo por Juan Alvarez Vignoli.
(90) Confeccionado en base a datos citados por: Eduardo Acevedo: Anales, Tomo V, pág. 596.

(91) "El Siglo", 29 marzo 1908: Boletín de Ganadería. Cartas al Director. El capón merino.
R.A.R. 1º diciembre 1907, págs. 598-99: La raza merina.
R.A.R. 15 agosto 1906, pág. 515: Ecos de la campaña.
(92) Véase nuestros Cuadros Estadísticos.
(93) A. Ruano Fournier, ob. cit., pág. 88.
(94) Cincuentenario de la fundación de los Registros Genealógicos, ob. cit., los promedios nos pertenecen.
(95) Este cuadro y el siguiente tienen como fuente al Herd Book publicado en la obra anterior.
(96) "El Siglo", 29 marzo 1908: Boletín de Ganadería. Hereford versus Durham.
(97) R.A.R. abril 1912, pág. 248-55: Industrias de carnes. Notas sueltas.
(98) "El Siglo", 24 agosto 1911: Exposiciones ferias ganaderas.
M.M.I. año 1912, págs. 365-431.
(99) R.A.R. 31 diciembre 1905, págs. 709-712: Sobre mis impresiones de las exposiciones de Mercedes y Palermo, artículo de Barry F. Thomas.
(100) Mensaje del Presidente de la República Claudio Williman, ob. cit., pág. 54.
(101) R.A.R. 28 febrero 1906, págs. 120-21: Razas mochas.
(102) Promedios en base a nuestros Cuadros Estadísticos.
(103) Este cuadro y el siguiente se hicieron tomando como fuentes a: Cincuentenario de la fundación de los Registros Genealógicos, ob. cit., publicación del Herd Book.
El Herd Book publicado en la R.A.R. que contiene además del nombre de cada uno de los estancieros inscriptores, la ubicación geográfica de sus campos: 31 diciembre 1904, págs. 393-94; 31 diciembre 1905: págs. 750-53; 31 diciembre 1906, págs. 944-946; 1º noviembre 1908, págs. 626-631; 1º junio 1909, págs. 465-469. Esta fuente nos permitió ubicar el origen o destino de 6.000 bovinos puros, el 33 % de los 18.000 inscriptos desde 1887 a 1914, porcentaje que creemos representativo.
(104) M.M.I. año 1912, págs. 445-46.
(105) "El Día", 3 enero 1913: Un asunto importante. Defectos de la conducción de ganados.
(106) M.M.I. año 1913, págs. 176-78.
(107) "El Siglo", 3 mayo 1905: Notas rurales. Progresos ganaderos.
(108) "El Siglo", 24 agosto 1911: Exposiciones ferias ganaderas.
M.M.I. año 1912, págs. 365-431.
(109) Mensaje del Presidente de la República Claudio Williman, ob. cit., pág. 55.
(110) Promedios en base a nuestros Cuadros Estadísticos.
(111) Las cifras de la difusión del merino y las razas inglesas ovinas puras provienen del análisis de 4.174 cabezas registradas en el Herd Book por propietario y ubicación geográfica, en:
R.A.R. 31 diciembre 1905, págs. 754-55; 31 diciembre 1906, págs. 951-55; 1º noviembre 1908, págs. 632-36; 1º junio 1909, págs. 472-77.
(112) 8º Congreso Rural Anual celebrado en la Asociación Rural del Uruguay, Montevideo, 1909, págs. 45-64: Problemas de la ganadería en el Uruguay. Conferencia del director de la Escuela de Agronomía, Dr. Alejandro Backhaus.
(113) Anuario Estadístico de 1908. Censo de 1908.
(114) Por ejemplo, Eduardo Acevedo en sus Anales, Tomo V, págs. 460-62.
(115) "El Siglo", 6 julio 1910: Página de la Federación Rural: Censo ganadero. ¿De dónde sale tanto puro?; y 9 julio 1910: Prodigios de la estadística.

(116) R.A.R. 1º mayo 1909, págs. 322-333: La producción de ganados puros y mestizos en el Río de la Plata, artículo de Carlos A. Arocena.
(117) "El Tiempo", 26 junio 1907: Editorial. La refinación de las razas.
(118) Memoria del Ministerio de Industrias, Trabajo e Instrucción Pública, años 1907-1908, págs. 341-370.
(119) D.S.C.R. Tomo 209, sesión del 11 de mayo 1911, págs. 349-350.
(120) "El Día", 11 julio 1908: El tasajo en Europa.
(121) Revista "Agros", noviembre-diciembre 1913, págs. 394-398; art. cit.
(122) "El Siglo", 24 noviembre 1909. Asociación Rural del Uruguay.
(123) "El Siglo", 10 setiembre 1910: Página de la Federación Rural. Editorial. Nuestros progresos ganaderos.
(124) "El Siglo", 24 junio 1910: Página de la Federación Rural. Editorial. Charla rural.
(125) Véase nuestro Tomo III, Recuperación y dependencia, pág. 160.
(126) D.S.C.R. Tomo 200, sesión del 30 junio 1909, págs. 43-47.
"El Siglo", 17 junio 1905: Notas rurales. Venta de ganados.
(127) R.A.R. julio 1911, págs. 500-501: El grado de mestización de nuestro ganado bovino.
(128) R.A.R. junio 1911, págs. 401-417. Memoria. Ganadería. Investigación sobre la existencia de ganado vacuno mestizo.
(129) "El Siglo", 5 mayo 1911: Cámara Mercantil de Productos del País. Nota al Ministro de Industrias. Contestando una consulta.
(130) Juan Oddone y Blanca Paris: La Universidad uruguaya desde el militarismo a la crisis: 1885-1958, Tomo II, pág. 567.
(131) Juan Oddone y Blanca Paris, ob. cit., págs. 581 y siguientes.
(132) R.A.R. 1º mayo 1909, págs. 322-333, artículo citado.
R.A.R. 1º febrero 1908, págs. 52-53: El ganado Durham, artículo de Carlos Reyles; R.A.R. febrero 1912, págs. 109-113: Cruzamiento, artículo del Dr. Daniel Inchausti.
(133) R.A.R. 1º mayo 1909, págs. 322-333, artículo citado.
(134) R.A.R. 1º julio 1909, págs. 497-500: Ganados puros y puros por cruza. Véase confirmación en: D.S.C.R., Tomo 186, sesión del 22 mayo 1906, págs. 124-131. Petición del Club Fomento de Paysandú.
(135) 7º Congreso Rural Anual celebrado en la Asociación Rural del Uruguay, Montevideo, 1908, págs. 89-98: Consideraciones sobre la industria frigorífica en el Uruguay. Corroborado en:
A.R.U. 1º octubre 1908, págs. 564-66: Sección oficial. Desembarco de ganados argentinos y carnes congeladas del Uruguay en Capetown.
(136) "El Día", 14 junio 1912: Editorial. Problemas de la exportación.
(137) "El Día", 28 noviembre 1909: Nuestras carnes conservadas. Un informe del Dr. Susviela Guarch.
(138) Pedro Seoane, ob. cit., págs. 391-410.
(139) "El Día", 10 julio 1911: Las carnes congeladas. La antigua Frigorífica Uruguaya. Programa de la nueva compañía.
(140) "El Siglo", 24 noviembre 1911: Exportación de ganado en pie. Los mercados del Mediterráneo.
(141) "El Siglo", 1º febrero 1912: Nuestro ganado en Trípoli. La propuesta italiana.
(142) "El Siglo", 7 abril 1912: La exportación de ganados a Italia. Dificultades que presenta.
(143) Hugo Mongrell: Luis Mongrell. Vigo, España, 1958, págs. 421-24.
(144) "Diario Nuevo", 5 febrero 1905: Negocios de ganados. Empresa que promete.

(145) "El Día", 18 junio 1908: La producción nacional.
"El Tiempo", 8 octubre 1913: La situación económica del país, artículo de Gabriel Terra.
Véase nuestros Cuadros Estadísticos.
(146) "El Siglo", 21 marzo 1907: Editorial. El Tasajo.
(147) "El Siglo", 27 mayo 1905: El impuesto fronterizo al ganado.
(148) "El Siglo", 30 mayo 1905: El impuesto fronterizo al ganado.
(149) "El Día", 9 agosto 1908: Nuestro comercio con el Brasil.
"El Tiempo", 7 diciembre 1907. Editorial. Impuesto sobre el ganado.
(150) "Diario Nuevo", 17 enero 1905: El impuesto al ganado.
R.A.G. agosto 15 de 1905, págs. 67-74: Tratado de Comercio con el Brasil. Informe del Sr. Cosio.
(151) "El Siglo", 29 agosto 1906: El tasajo y el Tratado de Comercio.
(152) "El Siglo", 8 febrero 1907: En la frontera. Crisis ganadera y comercial.
"El Tiempo", 17 enero 1907: Editorial. Nuestro tasajo en el Brasil.
(153) "El Tiempo", 23 julio 1907: La producción ganadera. Desalojada de los mercados brasileros.
(154) "El Tiempo", 14 mayo 1907: Comercio con el Brasil.
R.A.R. 1º febrero 1908, págs. 60-61: El impuesto sobre el ganado en el Brasil.
R.A.R. 1º mayo 1908, págs. 218-19: El desastre ganadero.
(155) "El Siglo", 23 enero 1910: Tablada.
(156) "El Siglo", 7 abril 1912: La industria que muere. El tasajo uruguayo excluído del Brasil.
(157) Horacio C. E. Giberti: Historia económica de la ganadería argentina. Buenos Aires, 1961, pág. 179.
Ricardo M. Ortiz, ob. cit., Tomo II, págs. 59-60.
(158) Critchell y Raymond, ob. cit., pág. 249.
(159) Eduardo Acevedo: Anales, Tomo V, págs. 463-64.
(160) R.A.R. 1º diciembre 1909, págs. 935-938: Liberación de derechos de exportación a los subproductos vacunos y lanar.
(161) "El Siglo", 19 febrero 1905: El Frigorífico.
R.A.R. 28 febrero 1905: La Frigorífica Uruguaya.
(162) R.A.R. setiembre 1911, págs. 659-668: Conferencias. El frío artificial y sus aplicaciones industriales, por el Dr. Rafael Muñoz Ximenez.
(163) Eduardo Acevedo: Anales. Tomo IV, pág. 308 y Tomo V, pág. 466.
(164) Promedios en base a: Ministerio de Industrias. Estadística agrícola. Año 1915, pág. 55.
R.A.R. agosto 1911, págs. 574-77: Grado de mestización.
Anuario Estadístico de 1913-1914. Clasificación y peso del ganado despachado para abasto desde el 15 de agosto de 1904 al 31 de diciembre de 1914.
"El Siglo", 1º febrero 1908: Tablada.
(165) "El Siglo", 1º julio 1911: Editorial. La protección a la industria de carnes.
(166) Revista "Agros", julio 1912, págs. 46-52: Algunas consideraciones sobre la evolución ganadera en el Uruguay, por el Dr. O. Guth.
(167) A. Ruano Fournier, ob. cit., pág. 357.
(168) Pedro Seoane, ob. cit., págs. 195-98.
(169) Porcentajes en base a cifras contenidas en:
"El Tiempo", 4 julio 1907: Comercio. Ganado en Tablada; 21 julio 1907: Comercio.
"El Siglo", 16 febrero 1908: Tablada.

(170) "El Siglo", 3 marzo 1908: Tablada. Una entrada colosal; véase también el ejemplar del 4 de marzo: Tablada.
(171) "El Siglo", 22 marzo 1908: Tablada; véase también el ejemplar del 15 marzo: Tablada.
(172) "El Siglo", 24 noviembre 1905: Notas Rurales.
(173) R.I.A. octubre 1911, págs. 79-109: El problema moderno de la ganadería uruguaya, por el Dr. O. Guth.
(174) "El Día", 12 junio 1909: Sobre agronomía. Las ideas que marchan; 14 junio: Un tema de actualidad; 18 junio: ¿Cuáles son las mejoras experimentadas por nuestro sistema de cultura?; 23 y 28 junio: ¿Cuáles son los defectos de nuestro sistema de cultura? Artículos de Carlos Praderi.
(175) "El Día", 17 mayo 1908: El problema ganadero. Un hacendado opina.
"El Siglo", 1º setiembre 1909: Página de la Federación Rural. Cómo se conseguiría la rápida mestización de los ganados. Artículos de A. B. Larriera.
(176) "El Siglo", 17 agosto 1909: Página de la Federación Rural. Editorial. La crisis ganadera actual es consecuencia de una imprevisión.
Revista "Agros", noviembre-diciembre 1913, págs. 394-98, artíc. cit.
(177) R.A.R. 1º mayo 1909, págs. 340-345: Los concursos de rendimiento de carne en Inglaterra.
(178) R.A.R. 1º abril 1909, págs. 313-315: La estancia argentina de 1845 a 1908.
Gallo y Cortés Conde: La República conservadora, Tomo V de la "Historia Argentina", Buenos Aires, 1972, pág. 108.
(179) R.A.R. setiembre 1912, págs. 641-42: El concurso de novillos gordos.
(180) Alfredo Ramos Montero: Manual de Ganadería y Agricultura, Montevideo, 1915, págs. 620-21 y 625.
(181) Realizado en base a cifras del 8º Congreso Rural Anual celebrado en la Asociación Rural del Uruguay, Montevideo, 1909, págs. 76-87: Sistema cultural de pastoreos agronómicos. Conferencia del ing. Carlos A. Arocena.
(182) R.S.A. diciembre 1907, págs. 1-18: Cultivo de forrajes en el Uruguay. Artículo de Alejandro Backhaus.
(183) Carlos M. Maeso: El Uruguay a través de un siglo, Montevideo, 1910, pág. 483.
(184) "El Siglo", 1º abril 1911: Temas rurales. Carta de un hacendado.
(185) D.S.C.R. Tomo 208, sesión del 4 abril 1911, págs. 578-96. Petitorio de la Asociación Rural al Ministro de Industrias firmado por Julio Muró (h) y R. Hughes.
(186) "El Siglo", 11 junio 1911: La chacra en la estancia. Aplicación de los arados motores.
(187) "El Siglo", 6 abril 1911: Abaratamiento del combustible para motores, arados y sembradoras a tracción. Artículo del ing. D. Kasdorf.
(188) "El Siglo", 5 setiembre 1911: Del señor Carlos Arocena.
(189) Anuario Estadístico de 1911: Importación por artículos.
(190) "El Siglo", 1º junio 1911: Las nuevas máquinas rurales; 18 octubre 1912: Instituto de Maquinaria agrícola.
(191) M.M.I. año 1911, págs. 9-10: Cursos y concursos de motores.
(192) "El Siglo", 31 diciembre 1911: Ganadería. Retrospecto.
(193) R.A.R. febrero 1911, págs. 126-28: Sección Oficial. Rebaja y exención de derechos a varios productos.
(194) Libro del Centenario, pág. 178.
R.A.R. diciembre 1911, págs. 928-933: Estadística de cereales y oleaginosos.

(195) Ministerio de Industrias, Estadística Agrícola, año 1915, ob. cit., pág. 30
Revista del Ministerio de Industrias, agosto-setiembre 1913, pág. 95: Las plantas forrajeras. Artículo de M. Ieudikow.
R.S.A. diciembre 1907, págs. 1-18, artículo citado.

(196) "El Siglo", 5 abril 1906: Libre introducción de cereales. Nuevas protestas.

(197) Album Pur Sang, Tomo I, Montevideo, 1916-1917, página 513. Dirección: Américo H. Fernández.

(198) Cámara de Senadores: La intervención del estado en las tarifas ferroviarias, Montevideo, 1920, pág. 145.

(199) "El Siglo", 3 enero 1911, Página de Ganadería y Agricultura: Nuestro problema forestal.

(200) "El Siglo", 8 febrero 1907: Editorial. Montes.

(201) "El Tiempo", 21 agosto 1913: Página Resonancias de la Vida Rural. Editorial. A la Comisión Día del Arbol. La tala de bosques.

(202) "El Siglo", 5 setiembre 1905: Un pedazo de la campaña. De Molles a San Jorge; 28 noviembre: Notas rurales.

(203) "El Siglo", 23 junio 1912: De la campaña. Artigas.

(204) "El Siglo", 3 julio 1913: El estado de la ganadería nacional. Una conversación con el señor Alejandro Victorica.

(205) "La Democracia", 12 enero 1913: El problema ganadero.
"Diario del Plata", 17 mayo 1913: Los ganados para exportación.

(206) Véase nuestros Cuadros Estadísticos y "El Siglo", 7 mayo 1912: Tablada.

(207) Carlos M. Maeso: El Uruguay a través de un siglo, ob. cit., pág. 464.

(208) "El Siglo", 12 abril 1912: De la campaña. Salto.

(209) "El Día", 29 enero 1913: La situación ganadera. Impresiones de un entendido.
"El Siglo", 31 enero 1911: Editorial. Langosta, seca, etc.

(210) D.S.C.R. Tomo 208, sesión del 4 abril 1911, págs. 578-596.

(211) Sobre el problema de los pastoreos y la sequía, véase:
"El Siglo", 26 enero 1910: Página de la Federación Rural. Los campos de Paysandú; 21 mayo 1911: El transporte de haciendas; 2 julio 1911: Portadas y pastoreos; 6 agosto 1912: Congreso Rural Permanente. Servidumbre de pastoreos.

(212) Fco. Gómez Haedo y Edmundo Soarez Netto: Cómo estabilizar la agricultura nacional, Montevideo, 1932, págs. 140-43.

(213) "La Democracia", 12 enero 1913: El problema ganadero.

(214) "El Día", 23 febrero 1912: Editorial. La situación económica; 18 julio 1913: Editorial. La situación económica.

(215) M.M.I. año 1912, pág. 159. Informe del Inspector Nacional de Policía Sanitaria Animal, Rafael Muñoz Ximenez.
"El Tiempo", 25 julio 1912: De Río Grande. La crisis del ganado.

(216) "El Día", 19 abril 1912: La matanza de vacas.

(217) "El Siglo", 14 mayo 1912: Asociación Rural del Uruguay; 12 abril 1913: Matanza de vacas.
"El Día", 16 y 29 mayo 1912: La matanza de vacas.

(218) M.M.I. año 1912, págs. 719-23: Informe de la Sección Estadística Agrícola de Ricardo Blanco Wilson.

(219) Ministerio de Industrias, Estadística Agrícola, ob. cit., págs. 68-70.

(220) Véase nuestro Tomo III, pág. 174.

(221) "El Siglo", 10 setiembre 1910: Página de la Federación Rural. Nuestros progresos ganaderos.

(222) "El Siglo", 26 noviembre 1913: Editorial de Página de la Campaña. Pasos atrás. La industria lanar; 27 noviembre: Insistiendo sobre la industria lanar.
(223) A. Ruano Fournier, ob. cit., pág. 88.
(224) Ver el Censo de 1908 en el Anuario Estadístico de ese año.
A. Ruano Fournier, ob cit., pág. 89.
(225) En 1912, un artículo del "Diario del Plata" reproducido por A.R.U. de marzo de 1912, págs. 229-231: Las Lanas, estimó el rendimiento en kilos 2,700 por cabeza en base a lo exportado de la zafra 1911-12. Para 1916 A. Ruano Fournier en ob. cit. pág. 89 estimó k. 2,800 por cabeza.
(226) Revista "Anales del Departamento de Ganadería y Agricultura de la República Oriental del Uruguay", Montevideo, 28 febrero 1906; Ganadería.
(227) R.A.R. 1º noviembre 1907, pág. 569: Notas sueltas. Introducción de lana australiana.
"El Siglo", 29 marzo 1908: Boletín de Ganadería. Qué debemos hacer para obtener mayores beneficios en la producción de lanas.
(228) "El Siglo", 12 abril 1908: Boletín de Ganadería. Las ventajas de la selección en rodeos y majadas.
R.A.R. 1º diciembre 1907, págs. 610-11: De todas partes. Inglaterra.
"El Siglo", 15 marzo 1908: Boletín de Ganadería. Ventajas del refinamiento de las majadas.
(229) R.A.R. 1º diciembre 1907, págs. 607-08: Las fases de la lana.
(230) "El Siglo", 8 julio 1909: La Federación Rural.
(231) Critchell y Raymond, ob. cit., pág. 284.
(232) R.A.R. 1º diciembre 1907, págs. 598-99: La raza merina.
(233) "El Día", 15 diciembre 1913: Las lanas uruguayas. Su comercio en Amberes.
"El Siglo", 1º y 3 noviembre 1910: Página de la Federación Rural: Precio de las lanas. Artículos de Ciro Sapriza Vera.
(234) "El Siglo", 12 octubre 1911: La esquila; 26 febrero: Consultas rurales. R. Lloyd y otros, ob. cit., pág. 247.
(235) Anuarios Estadísticos, años respectivos: Importación por artículos. Máquinas de esquilar.
(236) "El Siglo", 15 marzo 1908: Boletín de Ganadería. Notas sueltas.
(237) D.S.C.R. Tomo 212, sesión del 10 octubre 1911, pág. 499.
"El Día", 30 mayo 1911: La fabricación de sarnífugos.
(238) Revista del Ministerio de Industrias, junio 1913, págs. 152-53: La lucha contra la sarna de los ovinos.
(239) "El Siglo", 30 setiembre 1911: El impuesto a los sarnífugos.
(240) M.M.I. año 1913, pág. 18.
(241) "El Siglo", 14 julio 1909: Contra la sarna del ganado lanar.
(242) "El Siglo", 1º setiembre 1908: Editorial. Con motivo del Congreso; 6 agosto 1909: Página de la Federación Rural. La sarna; 29 julio 1909: Editorial: Cuestión interesante.
(243) "El Siglo", 3 setiembre 1908: Editorial. La cuestión de la sarna en el Congreso Rural.
(244) "El Siglo", 10 agosto 1910: Página de la Federación Rural. Editorial. El Código Rural.
(245) "El Siglo", 12 abril 1911: Los servicios de policía sanitaria.
(246) "El Siglo", 15 marzo 1911: Colaboración. La sarna en los ovinos.
(247) "El Siglo", 2 setiembre 1911: La lucha contra la sarna.
(248) M.M.I. año 1913, págs. 797-98: Proyecto de reglamentación contra la sarna.

(249) D.S.C.R. Tomo 223, sesión del 22 febrero 1913, págs. 85-91 y sesión del 27 febrero, págs. 111-119.
"El Siglo", 8 abril 1910: Página de la Federación Rural. Sin legislación rural.
(250) "El Siglo", 8 mayo 1906: Congreso Ganadero de Minas.
(251) "El Siglo", 10 marzo 1912: Cercos de alambrado en la campaña.
(252) M.M.I. año 1912, págs. 59-65.
(253) "El Siglo", 20 agosto 1912: Congreso Rural. Alambrado de 7 hilos; 29 agosto Congreso Rural Permanente. La sesión de ayer.
(254) D.S.C.S. Tomo 103, sesión del 19 mayo 1913, págs. 449-54.
Armand Ugón y otros, ob. cit., págs. 101-104.
(255) D.S.C.R. Tomo 221, sesión del 24 octubre 1912, págs. 55-73.
(256) "El Siglo", 2 agosto 1905: Asociación de Ganaderos.
(257) "El Siglo", 30 agosto 1906: Editorial. Premura inexplicable; 3 noviembre: Una enquete interesante.
(258) M.M.I. año 1912, págs. 53-59: Marcas y señales.
(259) D.S.C.S. Tomo 103, sesión del 13 diciembre 1912, págs. 68-75.
Armand Ugón y otros, ob. cit., Tomo 33, págs. 185-190.
(260) Revista del Ministerio de Industrias, octubre 1913, págs. 118-127. Informe del Inspector Nacional de Policía Sanitaria Animal, Ernesto A. Bauzá.
(261) "El Siglo", 11 enero 1905: La huelga ferroviaria. Trastornos.
(262) Revista del Ministerio de Industrias, octubre 1913, págs. 134-35.
(263) Promedios obtenidos en base a cifras expuestas en el trabajo de Oscar Mourat:La inmigración y el crecimiento de la población del Uruguay. 1830-1930, en "5 Perspectivas del Uruguay Moderno", Montevideo, 1969, págs. 15 y 16.
(264) Francisco Soca: Selección de discursos, edición de "Clásicos Uruguayos", Tomo I, prólogo del Dr. Héctor R. Muiños, Montevideo, 1975.
(265) Revista del Ministerio de Industrias, julio 1913, págs. 105-09: Industria lechera. Consideraciones económicas. Artículo de Mauricio Demolin; mayo 1913, págs. 42-44: Nuestra industria lechera.
(266) M.M.I. año 1912, págs. 134-136: Importación de cremas y mantecas.
D.S.C.R. Tomo 223, sesión del 22 febrero 1913, págs. 75-85.
(267) "El Siglo", 10 agosto 1913: Página de la Campaña. Editorial. Las Rancherías.
(268) Revista "La Campaña", 10 junio 1911, págs. 15-17: La industria lechera en el Uruguay, conferencia de Carlos Praderi.
(269) Corroborado por la descripción de lecherías "modelo" publicado en el Album Pur Sang, ob. cit., Tomo II, págs. 244-46.
(270) Revista del Ministerio de Industrias, mayo 1913, págs. 143-147; noviembre 1913, págs. 94-98.
(271) Corroborado en "El Siglo", 15 enero 1905: Notas rurales.
(272) "El Siglo", 11 octubre 1913: Página de la Campaña. Editorial. Cambios bruscos y peligrosos; 10 octubre 1905: Cremerías cooperativas.
(273) "El Siglo", 19 enero 1905: Valor de los campos.
(274) Revista del Ministerio de Industrias, octubre 1913, págs. 130-31.
(275) "El Siglo", 22 junio 1910: Página de la Federación Rural. Editorial. El ferrocarril y la leche.
(276) R.A.R. setiembre 1911, pág. 659: 10º Congreso Rural. Conclusiones aprobadas.
(277) Mauricio Demolin: Tratado de lechería y cremería, Montevideo, 1913, pág. 139.
(278) M.M.I. año 1911, págs. 189-194.
(279) "El Siglo", 10 setiembre 1911: Consultas rurales. Consumo y precios de la manteca.

(280) "Diario Nuevo", 30 setiembre 1903: Vida urbana.
"El Día", 6 junio 1911: Las industrias ganaderas; 6 febrero 1912: A través de los números.
Revista del Ministerio de Industrias, mayo 1913, págs. 42-44: Nuestra industria lechera.
(281) Carlos M. Maeso: El Uruguay a través de un siglo, ob. cit., págs. 351-52.
(282) "El Día", 4 enero 1910: El problema agrícola. El proyecto del Poder Ejecutivo.
(283) Carlos M. Maeso, ob. cit., págs. 351-52.
(284) M.M.I. año 1911, págs. 189-94.
(285) "El Siglo", 11 octubre 1913: Página de la Campaña. Cambios bruscos peligrosos.
(286) Ministerio de Industrias. Estadística Agrícola, ob. cit.
(287) Revista del Ministerio de Industrias, octubre 1913, págs. 118-27; corroborado en artículo de Mauricio Demolin de julio 1913, págs. 105-119.
(288) M.M.I. año 1912, págs. 719-23: Informe del Director de la Sección Estadística Agrícola, Ricardo Blanco Wilson.
(289) Carlos M. Maeso, ob. cit., págs. 351-52.
(290) Mensaje del Presidente de la República, Claudio Williman, ob. cit., pág. 54.
(291) "El Siglo", 24 agosto 1911: Exposiciones ferias ganaderas.
(292) Muchas de estas observaciones nos han sido sugeridas por viejos tamberos, entre ellos el padre de uno de nosotros: Pedro Barrán.
(293) Revista del Ministerio de Industrias, octubre 1913, págs. 118-27.
(294) Promedios en base a nuestros Cuadros Estadísticos.
(295) "El Siglo", 16 febrero 1911: Nuevo saladero en el departamento de Rocha; 26 febrero 1913: Los grandes negocios. Venta del saladero Livramento; 11 marzo 1913: El saladero Novo Quarahy; 21 setiembre 1912: Arrendamiento del saladero Concordia.
(296) "El Siglo", 18 julio 1911: Protección al tasajo. A propósito del proyecto del Dr. Acevedo. La opinión de los saladeristas. Nota firmada por Jaume Hnos., José R. Amaro, Fco. Fregeiro, R. Méndez Rodríguez, R. Tabares y A. Santa María.
(297) "El Siglo", 20 julio 1911: Editorial. La cuestión del tasajo.
(298) Eduardo Acevedo: Anales. Tomo V, págs. 594-95.
(299) "El Tiempo", 9 junio 1907: Editorial. Las matanzas saladeriles.
Eduardo Acevedo: Anales, Tomo V, pág. 316.
(300) "El Tiempo", 26 junio 1907: Editorial. La refinación de las razas.
"El Siglo", 17 octubre 1905: Los derechos al tasajo.
(301) "El Siglo", 13 julio 1905: Asociación de Ganaderos.
(302) "El Siglo", 4 octubre 1905: Nuestro tasajo en el Brasil.
(303) "El Tiempo", 22 agosto 1907: Editorial. El problema ganadero.
"El Siglo", 25 setiembre 1907: Editorial. Comercio con el Brasil; 28 setiembre: Editorial; 5 octubre: Tratado comercial con el Brasil.
(304) Leslie Manigat: L'Amerique Latine au XX Siécle. 1889-1929, París, 1973, pág. 109.
(305) "El Siglo", 15 junio 1905: Editorial. Un problema difícil.
R.A.R. 30 setiembre 1906, págs. 621-22: Comercio de tasajo. Los derechos en el Brasil; 15 enero 1907, págs. 23-24: Importación de tasajo platino en el Brasil.
(306) "El Tiempo", 8 agosto 1907: La emigración saladeril.
"El Siglo", 22 agosto 1913: Posición de los saladeros y frigoríficos del Río de la Plata, Brasil y Paraguay.
Revista Do Archivo Publico Do Rio Grande Do Sul, Porto Alegre, diciembre 1922, Nº 8, págs. 240-45.

(307) R.A.R. 1º diciembre 1907, págs. 617-18: Industria pecuaria de Río Grande del Sud; 1º setiembre 1907, págs. 453-54: El saladero se va; 15 marzo 1906: El porvenir del tasajo; diciembre 1911, págs. 940-42: Industria saladeril.
"El Día", 21 octubre 1906: Editorial. El problema del tasajo.
"El Siglo", 23 julio 1905. La conferencia del Dr. Susviela Guarch.

(308) Promedios en base a nuestros Cuadros Estadísticos.

(309) "El Tiempo", 14 setiembre 1907: Editorial. El saladero se va.

(310) D.S.C.R. Tomo 203, sesión del 8 marzo 1910, págs. 144-162. Discurso del diputado Gabriel Terra.

(311) "El Siglo", 16 marzo 1913: La carestía de la vida en el Brasil. El charque. Un artículo del "Jornal Do Brasil".

(312) J. C. Williman: El Dr. Claudio Williman. Su vida pública. Montevideo, 1957, págs. 691 en adelante.

(313) "El Siglo", 20 julio 1911: Editorial. La cuestión del tasajo.

(314) Este cuadro ha sido elaborado consultando las siguientes fuentes:
"El Siglo", 22 marzo 1906: La Política Aduanera. Brasil, Uruguay, Argentina.
Eduardo Acevedo: Anales, Tomo V, págs. 316 y 595.
"El Telégrafo Marítimo", diario montevideano que fue compulsado todos los días de enero desde 1907 a 1913. Se promediaron los valores en reis y el tipo de cambio respectivo.
Otras fuentes corroboran las cifras:
"El Tiempo", 17 enero 1907: Editorial. Nuestro tasajo en el Brasil; 20 enero: Nuestro comercio con el Brasil.
"El Siglo", 19 diciembre 1906: El tasajo; 27 abril 1910: El cambio en el Brasil.
R.A.R. abril 1911, págs. 311-312: El mercado brasileño de tasajo; 1º febrero 1909: Crónica.
Memoria del Ministerio de Industrias, Trabajo e Instrucción Pública, años 1907-1908, págs. 341-370.

(315) "El Siglo", 7 abril 1912: La industria que muere.

(316) D.S.C.R. Tomo 203, sesión del 8 marzo 1910, págs. 144-62.

(317) Leslie Manigat, ob. cit., pág. 110.

(318) R.A.R. marzo 1911, págs. 169-75: Algunas observaciones sobre la cuestión del tasajo.

(319) Revista Histórica, publicación del Museo Histórico Nacional, Montevideo, marzo 1972, Nos. 127-129: Informes diplomáticos de los representantes del Imperio Alemán en el Uruguay, pág. 467.

(320) Ernesto Guhl: Cuba, bosquejo de su geografía política. Universidad Nacional de Colombia, 1969, pág. 31.

(321) R.A.R. 15 mayo 1906, págs. 280-82: El mercado de ganado vacuno; 1º junio 1909, págs. 404-07: Nuestro tasajo en Cuba.

(322) R.A.R. 30 abril 1906, págs. 262-64: La industria pecuaria en Cuba; 31 agosto 1906, págs. 540-41: El comercio de ganado con Cuba disminuye; 1º octubre 1907, págs. 500-01: Notas sueltas. La ganadería en la isla de Cuba.
"El Día", 21 enero 1910: Condensadas. El tasajo en Cuba; 15 abril: El tasajo en Cuba y los derechos de importación.
"El Tiempo", 6 febrero 1910: Derecho al tasajo.

(323) "El Tiempo", 14 junio 1907: Editorial. El tasajo y sus rivales.

(324) R.A.R. setiembre y octubre 1910, págs. 749-773: Los mercados antillanos para los productos del Uruguay. Conferencia de Rafael J. Fosalba.

(325) R.U.I.U. 28 febrero 1910, págs. 2645-46: Los derechos al tasajo en Cuba. Editorial de Pedro Cosio.
Pedro Seoane, ob. cit., págs. 195-98.
(326) R.A.R. 1º agosto 1910, págs. 615-18: Nuestro tasajo en Cuba.
(327) "El Tiempo", 4 octubre 1907: Centro de saladeristas; 8 octubre: Del Centro Saladeril.
(328) M.M.I. año 1912, págs. 171-74: La exportación de tasajo.
(329) R.A.R. 15 mayo 1906, págs. 277-78: Nuestras industrias de carnes.
(330) Hugo Mongrell, ob. cit., págs. 427-31.
"El Siglo", 5 setiembre 1908: Notas rurales.
(331) Ricardo Massera: El tasajo. Amberes, 1911, págs. 77-79 y 128.
Los problemas del "gusto" y la resistencia europea al tasajo fueron tratados extensamente en nuestro Tomo I, págs. 111-15.
(332) "El Tiempo", 6 noviembre 1908: Nuevo mercado para el tasajo.
(333) R.A.R. 1º octubre 1909, pág. 793. Resolución del Poder Ejecutivo.
(334) Ricardo Massera, ob. cit., pág. 80.
(335) "El Tiempo", 22 julio 1908: Mercados para el tasajo. Transcripción de "L'Italia al Plata".
(336) "El Siglo", 18 noviembre 1906: Nuestras carnes. Una reunión importante.
15 mayo 1908: Nuestro tasajo. Su introducción en el Congo.
(337) R.A.R. 1º junio 1909; págs. 404-07: Nuestro tasajo en Cuba.
R.A.R. 1º agosto 1909, págs. 618-19: Importación de tasajo en Portugal y en el Africa del Sur.
(338) "El Día", 21 abril 1909: Nuestro tasajo en Portugal.
(339) M.M.I. año 1911, págs. 33-34.
(340) "El Día", 6 julio 1911: Protección al tasajo; 5 julio: Nuevas formas de tasajo; 21 julio: En defensa del tasajo.
(341) "El Siglo", 18 julio 1911: Protección al tasajo.
(342) "El Siglo", 27 setiembre 1907: Editorial. Comercio con el Brasil.
(343) "El Tiempo", 31 julio 1907: La emigración de la industria saladeril.
"El Siglo", 19 diciembre 1909: Página de la Federación Rural. Los saladeros del Cuareim y Santa Ana; 22 agosto 1913: Posición de los saladeros y frigoríficos del Río de la Plata, Brasil y Paraguay.
(344) "El Siglo", 23 junio 1912: Más allá de las fronteras patrias.
(345) "El Tiempo", 6 setiembre 1907: Editorial. El saladero se va.
(346) R.A.R. diciembre 1913, págs. 849-850: El charque y los saladeros.
"El Tiempo", 8 junio 1907: Editorial. Las grandes matanzas.
(347) Ricardo M. Ortiz, ob. cit., Tomo II, págs. 59-60.
"El Siglo", 21 julio 1905: Notas de Fénix.
(348) "El Siglo", 3 julio 1913: El estado de la ganadería nacional. Una conversación con el señor Alejandro Victorica; 7 julio 1910: Notas de Fénix.
(349) Pedro Cosio: Aduanas de Fronteras, Montevideo, 1905, págs. 68-69.
(350) Promedio en base a nuestros Cuadros Estadísticos.
(351) "El Día", 22 abril 1910: Editorial. Situación ganadera.
R.A.R. 1º setiembre 1907, págs. 453-55: El saladero se va.
(352) "El Día", 11 setiembre 1912: Por el Cerro. Los saladeros y el mal olor.
(353) R.A.R. marzo 1911, págs. 169-75 artículo citado.
(354) "El Día", 8 setiembre 1911: Jaurés. La visita al saladero Tabares.

(355) R.A.R. 15 julio 1906; págs. 451-52: Matanza por saladero hasta el 30 de junio; 30 junio 1907, págs. 380-81: Matanzas en el Río de la Plata y Río Grande hasta el 15 de junio.
(356) Eduardo Acevedo: Anales, Tomo V, pág. 463.
(357) Precio promediado en base a datos diarios de "El Telégrafo Marítimo", sección Tablada, meses de enero de 1905 a 1911.
(358) "El Siglo", 8 marzo 1907: Editorial. El peligro ganadero.
(359) D.S.C.R. Tomo 180, sesión del 14 marzo 1905, págs. 190-208. Discurso del diputado M. Tiscornia.
(360) D.S.C.R. Tomo 180, sesión del 14 marzo 1905, págs. 175-188.
(361) "El Siglo", 29 junio 1910: Aviso; 1º diciembre 1908: Venta de un saladero.
(362) R.A.R. marzo de 1911, págs. 169-175: Algunas observaciones sobre la cuestión del tasajo.
R. Lloyd y otros, ob. cit., pág. 287.
(363) "El Siglo", 29 diciembre 1908: El saladero Liebig's.
(364) D.S.C.R. Tomo 180, sesión del 14 marzo 1905, págs. 194-208. Discurso del diputado Gregorio L. Rodríguez.
(365) "El Tiempo", 13 junio 1907: Editorial. La exportación de carnes.
(366) Promedios en base a nuestros Cuadros Estadísticos.
(367) "El Siglo", 4 julio 1906: Notas de Fénix.
"El Tiempo", 19 junio 1907: Editorial. Dividendos que prestigian al país.
(368) "El Siglo", 21 agosto 1909: Página de la Federación Rural. Estancias de la Cía. Liebig's; 11 julio: La fábrica Liebig's.
"El Tiempo", 28 julio 1908: Importante operación.
C. Maeso, ob. cit., pág. 324.
(369) "El Siglo", 20 junio 1911: De la Campaña. Las faenas de Liebig's aquí y en la Argentina.
(370) D.S.C.R. Tomo 180, sesión del 11 marzo 1905, págs. 175-88.
(371) D.S.C.S. Tomo 88, sesión del 11 julio 1906, págs. 344-51.
Armand Ugón y otros, ob. cit., Tomo 27, págs. 117-18.
(372) "El Tiempo", 31 marzo 1906. Editorial.
(373) D.S.C.R. Tomo 180, sesión del 14 marzo 1905, págs. 175-188. Discurso del diputado M. Tiscornia.
(374) D.S.C.R. Tomo 181, sesión del 2 mayo 1905, págs. 133-144. Discurso del diputado Angel Floro Costa.
(375) "El Siglo", 29 diciembre 1908: El saladero Liebig's.
(376) Critchell y Raymond, ob. cit., págs. 255-57.
(377) Gallo y Cortés Conde, ob. cit., págs. 119-120.
"El Siglo", 10 octubre 1901: Notas de Fénix.
(378) "El Siglo", 13 octubre 1903: Editorial. Comercio con Sudáfrica.
(379) "El Siglo", 22 octubre 1904: Telegramas. La escuadra rusa en ruta al Pacífico, de tan corta vida en verdad, se abasteció con carne argentina.
(380) R.A.R. 31 diciembre 1903, págs. 584-85: El frigorífico uruguayo.
(381) Critchell y Raymond, ob. cit., pág. 84.
(382) "El Siglo", 23 febrero 1902: Editorial. Exportación de carnes.
(383) "El Siglo", 8 junio 1902: Del ingeniero Serrato. Economía rural.
(384) "El Siglo", 12 y 15 junio 1902: Del ingeniero Serrato. Economía Rural.
(385) D.S.C.S. Tomo 80, sesión del 12 setiembre 1902, págs. 166-184. Discurso del senador Alfredo Vásquez Acevedo.
(386) D.S.C.R. Tomo 167, sesión del 6 marzo 1902, págs. 164-67.

(387) D.S.C.R. Tomo 168, sesión del 22 mayo 1902, págs. 194-96.

(388) Matías Alonso Criado: Colección Legislativa de la República Oriental del Uruguay, Tomo 25, págs. 319-20.
"El Siglo", 20 marzo 1902: Exportación de carnes congeladas; 30 agosto 1903: Sociedad Frigorífica Uruguaya.

(389) D.S.C.R. Tomo 169, sesión del 14 agosto 1902, pág. 69.

(390) "El Siglo", 24 abril 1902: La empresa frigorífica; 11 julio: El frigorífico.

(391) "El Siglo", 13 mayo 1905: La exportación de carneros. Nuevo aforo; 19 febrero: El frigorífico.

(392) "El Tiempo", 29 noviembre 1907: La Frigorífica Uruguaya y las carnes congeladas.
D.S.C.S. Tomo 91, sesión del 23 diciembre 1907, págs. 380-83.

(393) D.S.C.R. Tomo 192, sesión del 24 diciembre 1907, pág. 822.
Armand Ugón y otros, ob. cit., Tomo 28, pág. 48.

(394) "El Siglo", 1º julio 1909: La industria frigorífica.

(395) D.S.C.R. Tomo 200, sesión del 28 junio 1909, págs. 22-24.
D.S.C.S. Tomo 96, sesión del 22 abril 1910, págs. 558-59.

(396) Armand Ugón y otros, ob. cit., Tomo 30, págs. 113-14.

(397) D.S.C.R. Tomo 203, sesión del 5 mayo 1910, págs. 127-130.

(398) "El Siglo", 22 febrero 1911: La Frigorífica Uruguaya. Algunas inexactitudes que se deslizaron en este artículo, atribuibles a errores de imprenta, pudieron ser corregidas en base a la información que el mismo diario brindó en 1902.

(399) "El Siglo", 20 marzo 1902: Empresa frigorífica; 24 abril: La empresa frigorífica.

(400) R.A.R. 15 marzo 1902, págs. 113-14: Frigoríficos.

(401) "El Siglo", 12 mayo 1904: La Frigorífica Uruguaya. Su asamblea de ayer.
R.A.R. 15 junio 1903, págs. 271-72: El Frigorífico Uruguayo.
"La Tribuna", 11 junio 1902: Los Frigoríficos.

(402) "El Siglo", 4 diciembre 192: El frigorífico; 13 diciembre: El Frigorífico Uruguayo.

(403) "El Siglo", 19 febrero 1905: El frigorífico; 18 junio 1904: En el Frigorífico Uruguayo.

(404) "El Siglo", 11 junio 1902: El frigorífico. Su establecimiento en el país.

(405) "El Siglo", 23 febrero 1902: Editorial. Exportación de carnes.
R.A.R. 28 febrero 1902: Frigorífico Uruguayo.

(406) "El Siglo", 25 julio 1902: Los frigoríficos.

(407) "El Siglo", 15 agosto 1902: El saladero Cibils. Su arrendamiento.

(408) R.A.R. 31 octubre 1902, págs. 506-08: A propósito de frigoríficos.
"El Siglo", 26 octubre 1902: Frigorífico Montevideo.

(409) "El Siglo", 18 octubre 1902: El frigorífico. Dónde debe establecerse.

(410) "El Siglo", 23 febrero 1902: Editorial. Exportación de carnes.

(411) "El Siglo", 20 febrero 1903: El frigorífico; 2 abril: La Frigorífica Uruguaya.

(412) La Frigorífica Uruguaya. Memoria Anual, Montevideo, 1905, 17 páginas.
"El Siglo", 21 diciembre 1904: El frigorífico; 25 diciembre: El frigorífico.

(413) "El Siglo", 9 marzo 1905: El frigorífico; 12 mayo, igual título.

(414) "El Siglo", 19 febrero 1905: El frigorífico; 3 enero 1903: Notas americanas.
Antonio M. Poy Costa: Los Frigoríficos, Universidad Nacional de Buenos Aires, 1918, págs. 29-34.

(415) "El Siglo", 19 febrero 1905: El Frigorífico; 12 junio 1903: El Frigorífico Uruguayo.
(416) "El Siglo", 3 enero 1906: El Frigorífico; 31 diciembre 1907: La Frigorífica Uruguaya.
"El Tiempo", 29 noviembre 1907: La Frigorífica Uruguaya y las carnes congeladas.
Eduardo Acevedo: Anales. Tomo V, págs. 463-64.
(417) "El Siglo", 30 diciembre 1908: La Frigorífica Uruguaya.
(418) D.S.C.R. Tomo 200, sesión del 28 junio 1909, págs. 22-24. Fundamentos del proyecto de ley presentado por el diputado Conrado Rucker.
(419) 7º Congreso Rural Anual celebrado en la Asociación Rural del Uruguay, Montevideo, 1908, págs. 89-98: Consideraciones sobre la industria frigorífica en el Uruguay, por D. E. Salmón, presidente de la Comisión de Veterinaria de la Asociación Rural.
(420) La Frigorífica Uruguaya, Memoria Anual, 1905, ob. cit.
(421) "El Siglo", 1º agosto 1905: La Frigorífica Uruguaya.
La Frigorífica Uruguaya, ob. cit.
(422) Critchell y Raymond, ob. cit., págs. 100-101 y 78-79.
(423) "El Siglo", 30 diciembre 1908: La Frigorífica Uruguaya.
(424) "El Siglo", 29 diciembre 1910: Los colosos de la industria nacional. La Frigorífica Uruguaya.
(425) "El Siglo", 22 febrero 1911: La Frigorífica Uruguaya.
(426) Antonio M. Poy Costa, ob. cit., pág. 110.
(427) Precios obtenidos en base a la consulta de las siguientes fuentes:
La Frigorífica Uruguaya, Memoria Anual, 1905, ob. cit.
"El Tiempo", 31 diciembre 1907: La Frigorífica Uruguaya.
Critchell y Raymond, ob. cit., pág. 417.
7º Congreso Rural Anual celebrado en la Asociación Rural del Uruguay, Montevideo, 1908, págs. 89-98.
R.A.R. 15 marzo 1906, págs. 138-142: Nuestro comercio de carnes con el Reino Unido; 1º diciembre 1909, págs. 935-38: Liberación de derechos de importación a los subproductos vacunos y lanares.
"El Siglo", 1º agosto 1905: La Frigorífica Uruguaya; 22 setiembre 1905: Notas de Fénix; 21 octubre 1908: Economía y finanzas; 24 noviembre 1909: Derechos de exportación; 3 agosto 1911: Ventajas de las carnes enfriadas sobre las congeladas.
(428) "El Siglo", 30 diciembre 1908: La Frigorífica Uruguaya.
(429) "El Tiempo", 6 marzo 1907: La Tablada.
(430) "El Siglo", 8 marzo 1907: Editorial. El peligro ganadero.
(431) "El Tiempo", 12 noviembre 1907. Editorial.
Cotización de los novillos en "El Telégrafo Marítimo", sección Tablada, enero 1907 y 1908, precios promediados diariamente de los dos meses.
(432) "El Siglo", 10 marzo 1907: Reunión de saladeristas; 3 octubre: Los saladeristas.
"El Tiempo", 10 octubre 1907: Perspectivas halagüeñas.
(433) "El Siglo", 13 noviembre 1910: Estatutos de la Unión Saladeril; 10 octubre 1909: Unión Saladeril.
Carlos M. Maeso, ob. cit., págs. 524-25.
(434) "El Tiempo", 27 octubre 1907: Entre ganaderos y saladeristas; 5 noviembre: Buzón del público. Venta del ganado en Tablada.
"El Siglo", 25 octubre 1907: Editorial. Las ventas de ganado en Tablada.

(435) "El Tiempo", 1º noviembre 1907: Entre saladeristas y ganaderos.
(436) "El Siglo", 29 octubre 1907: Los vendedores de ganado.
(437) "El Siglo", 25 octubre 1907: Los vendedores de ganado; 26 octubre: Editorial: Las ventas de ganado en Tablada; 27 octubre: Editorial, igual título.
(438) "El Tiempo", 13 noviembre 1907: Ventas de ganado en Tablada.
(439) "El Siglo", 17 julio 1909: Página de la Federación Rural: Rosauro Tabares; 11 noviembre 1908: Notas rurales. El comienzo de la zafra saladeril.
(440) "Diario del Plata", 16 noviembre 1913: Sobre el trust saladeril.
(441) "El Siglo", 25 setiembre 1907: Editorial. Comercio con el Brasil.
(442) "El Siglo", 1º febrero 1908: Tablada. Estado de los negocios; 8 marzo: Boletín de Ganadería. Cartas al Director.
(443) "El Siglo", 5 marzo 1913: Las ventas de ganado.
(444) Carlos M. Maeso, ob. cit., pág. 324.
(445) Promedios y porcentajes en base a cifras de nuestros Cuadros Estadísticos.
(446) Peter Winn: El imperio informal británico en el Uruguay en el siglo XIX, Ediciones de la Banda Oriental, 1975, pág. 65.
(447) D.S.C.R. Tomo 180, sesión del 21 marzo 1905, págs. 268-78; sesión del 6 abril 1905, págs. 466-89.
(448) D.S.C.R. Tomo 180, sesión del 14 marzo 1905, págs. 194-208.
"El Siglo", 29 diciembre 1908: El saladero Liebig's.
(449) D.S.C.R. Tomo 180, sesión del 6 abril 1905, págs. 466-89. Discurso del diputado Gregorio L. Rodríguez.
(450) "El Siglo", 1º febrero 1906: Transacciones rurales: 18 enero 1907: Ganadería y Agricultura. Transacciones rurales; 16 enero 1909: La faena de Liebig's; 14 enero 1910: Ecos de la campaña.
(451) D.S.C.R. Tomo 180, sesión del 14 marzo 1905, págs. 190-208. Intervención del representante Pelayo.
(452) "El Siglo", 17 enero 1908: El precio del ganado.
(453) "El Siglo", 5 abril 1908: Boletín de Ganadería. La crisis ganadera de Entre Ríos.
(454) D.S.C.R. Tomo 180, sesión del 21 marzo 1905, págs. 268-78.
(455) "El Siglo", 1º agosto 1908: La Frigorífica Uruguaya.
(456) Hugo Mongrell, ob. cit., págs. 421-24.
(457) "El Siglo", 17 enero 1905: Notas rurales; 23 marzo: Notas rurales; 1º abril 1910: Página de la Federación Rural: Ecos de la campaña. Paysandú.
(458) "El Siglo", 5 setiembre 1905: Exposición del Salto. Discurso de Hilario Helguera, presidente de la Asociación de Ganaderos.
(459) La cotización de los novillos para el abasto de Montevideo la hemos relevado del diario "El Siglo". De 1905 a 1907 figura muy espaciadamente. A partir del 1º de febrero de 1908 los precios son casi semanales y por tanto muy representativos. Además se indicaba el número de reses, el departamento de origen y el propietario cuando se trataba de "ganados especiales", datos que hemos utilizado para la probanza de otros hechos en este trabajo. La sección del diario se titulaba: "Tablada". Esos "Ganados especiales" se destinaban al Abasto y al frigorífico, pero la cotización abonada por este último no aparecía en esa sección. Ella es mucho más difícil de conocer. La empresa frigorífica y los estancieros se entendían privadamente y hasta 1911-1912 era infrecuente que los precios fueran publicitados. Empero, en artículos de diarios y revistas se deslizan año por año diversos precios que permiten conocer con relativa solidez la evolución de la cotización. He aquí

la ubicación de las fuentes utilizadas para conocer el precio de los vacunos: "El Siglo", 27 enero 1905: El frigorífico; 1º octubre 1908: Notas rurales; 26 enero 1909: Tablada; 14 febrero 1909: Tablada; 6 junio 1909: La carne. Su precio actual; 29 octubre 1911: La Frigorífica Uruguaya.

R.A.R. 15 enero 1906, pág. 29: Transacciones rurales.

7º Congreso Rural Anual celebrado en la Asociación Rural del Uruguay, Montevideo, 1908, págs. 89-98.

"El Tiempo", 13 noviembre 1907: Notas rurales; 21 setiembre 1907: Comercio. Ganado en Tablada.

El precio pago por las caponadas fue conocido a través de estas otras fuentes: "El Siglo", 30 diciembre 1906: Ganadería y Agricultura. Transacciones rurales; 1º y 19 enero 1907: Comercio-Capones para frigorífico; 23 enero 1907: La Frigorífica Uruguaya; 6 febrero 1907: Capones para frigorífico; 14 febrero 1909: Notas rurales. Venta de caponadas; 29 octubre 1911: La Frigorífica Uruguaya.

R.A.R. 30 noviembre 1905, págs. 655-56: Transacciones rurales.

"El Tiempo", 11 setiembre 1907: Comercio. Ganado en Tablada.

(460) Promedios y porcentajes en base a cifras en nuestros Cuadros Estadísticos.

(461) D.S.C.R. Tomo 168, sesión del 3 junio 1902, págs. 270-90; sesión del 5 julio, págs. 664-696. Discurso del diputado Francisco J. Ros.

(462) D.S.C.R. Tomo 168, año 1902, págs. 706-08.

(463) D.S.C.R. Tomo 203, sesión del 5 marzo 1910, págs. 127-30.

(464) "El Día", 12 julio 1911: En defensa del tasajo.

(465) D.S.C.R. Tomo 180, sesión del 11 marzo 1905, págs. 175-88 y 8 abril 1905, págs. 497-509.

(466) D.S.C.R. Tomo 180, sesión del 9 mayo 1905, págs. 184-200.

(467) Cifras en el Anuario Estadístico de 1908.

(468) D.S.C.R. Tomo 180, sesión del 4 marzo 1905, págs. 268-78.

(469) "El Tiempo", 1º abril 1908: Sequía en los campos.

(470) "El Siglo", 19 febrero 1908: La huelga de saladeros.

(471) "El Siglo", 20 enero 1910: La insurrección. Tiroteo en el Cerro.

(472) "El Tiempo", 3 enero 1907: Movimiento obrero.

(473) "El Día", 10 enero 1908: La huelga en los saladeros.

(474) "El Siglo", 4 enero 1908: La huelga en los saladeros. Sus verdaderas causas.

(475) "El Tiempo", 3 enero 1907: Movimiento obrero.

(476) R.U.I.U. setiembre 1907, págs. 2081-2090: Datos sobre sueldos y salarios por gremios.

(477) "El Siglo", 2 abril 1909: En la fábrica Liebig's. Huelga fracasada.

(478) Para el salario-hora del obrero francés véase: V. L. Tapié y L. Genet: Le monde contemporain, París, 1962, pág. 10.

Para el precio de los alimentos y la vivienda:

"El Día", 6 noviembre 1907: Editorial. La suba del pan; 11 enero 1908: Los vendedores de carne; 15 enero 1909: El trust de los molineros; 6 junio 1911: Las industrias ganaderas.

"El Siglo", 22 noviembre 1906: Boletín Comercial. Artículos de consumo; 6 julio 1907: La carestía del pan; 1º enero 1908: Año nuevo.

"Diario Nuevo", 30 setiembre 1903: Vida urbana. Los artículos de primera necesidad; 1º noviembre 1904: Problema de alimentación; 22 junio 1905: La cuestión social.

R. Lloyd y otros, ob cit., pág. 101.

(479) D.S.C.R. Tomo 231, sesión del 3 junio 1914. Párrafos del Mensaje del Poder Ejecutivo sobre proyecto de ley fijando la Contribución Inmobiliaria para la Capital.
"El Día", 8 junio 1909: De Jacobo Bertillón.
(480) "Diario Nuevo", 1º enero 1904: El precio de la vida en Europa.
(481) "El Día", 10 enero 1908: La huelga en los saladeros.
(482) "El Día", 21 abril 1908: Las ocho horas. La opinión de los obreros.
(483) "El Día", 10 enero 1908, artículo citado.
(484) "El Día", 23 enero 1911: La ciudad lamentable... A través de los conventillos. Para el precio de las casas "bajas" en el Montevideo de la época, véanse los avisos que publicaba en el diario "El Siglo", el "Banco de Cobranzas, Locaciones y Anticipos", por ejemplo, el del 17 de octubre de 1905.
Alfredo Castellanos: Historia del desarrollo edilicio y urbanístico de Montevideo. 1829-1914, Montevideo, 1971, págs. 258-59. Allí se informa que el Censo de 1908 dio cuenta de la existencia de 596 viviendas de más de 20 piezas, es decir, "inquilinatos" o "conventillos".
(485) "El Día", 16 febrero 1908: Movimiento obrero. Varaleros del Cerro.
(486) "El Siglo", 28 marzo 1905: Movimiento obrero. Varaleros y peones de saladero; 4 y 5 enero 1908: La huelga en los saladeros. Sus verdaderas causas.
(487) "El Día", 4, 5 y 10 enero 1908: Movimiento obrero. La huelga en los saladeros; 17 febrero: Movimiento obrero. Obreros desolladores; 20 febrero: La huelga en los saladeros.
"El Siglo", 3 enero 1908: La huelga en los saladeros.
(488) "El Tiempo", 4 octubre 1907: Centro de saladeristas.
"El Siglo", 8 enero 1908: Los saladeristas; 16 enero: Faena Saladeril.
(489) "El Siglo", 29 y 31 enero 1908: La Tablada; 12, 13, 14 y 15 febrero: Tablada.
(490) "El Siglo", 18, 19 y 21 febrero 1908: Tablada.
(491) "El Siglo", 25 febrero 1908: Tablada. Terminación de la huelga saladeril.
(492) D.S.C.R. Tomo 180, sesión del 11 marzo 1905, págs. 175-188. Discurso del diputado Carlos Roxlo.
(493) "El Siglo", 2 abril 1909: En la fábrica Liebig's. Huelga fracasada.
(494) A. Ruano Fournier, ob. cit. Estados de exportación al final del libro, en página sin numerar.
(495) Anuarios Estadísticos de los años respectivos.
(496) Anuarios Estadísticos de los años respectivos. El desfase de un año se explica porque el tasajo era carne desecada, que pesaba la mitad de la fresca. De este modo los frigoríficos pudieron sobrepasar en exportación a los saladeros en 1913 y recién lo hicieron en número de reses faenadas al año siguiente.
(497) Ricardo M. Ortiz, ob. cit., Tomo II, págs. 10-11 y 13.
(498) R.A.R. 15 diciembre 1906, pág. 845: Los frigoríficos de Buenos Aires. Los porcentajes nos pertenecen.
(499) "El Siglo", 3, 10 y 22 febrero 1911: La Frigorífica Uruguaya; 21 marzo 1912: La Frigorífica Uruguaya.
Critchell y Raymond, ob. cit., págs. 81-83.
(500) "El Siglo", 29 junio 1911: La producción de la industria de carnes.
(501) Armand Ugón y otros, ob. cit., Tomo 31, págs. 213-14.
R.A.R. julio 1911, pág. 613: Protección de la industria de preparación de carnes.
(502) D.S.C.R. Tomo 211, sesión del 13 julio 1911, págs. 356-359.
D.S.C.S. Tomo 99, sesión del 13 julio 1911, págs. 597-98.

(503) "El Día", 23 junio 1910: Sobre la exportación de carnes. La venida de Mr. Arturo Mecker.
(504) "El Siglo", 21 julio 1911: El Frigorífico Montevideo.
(505) "El Siglo", 19 agosto 1911: Estatutos de la sociedad anónima Frigorífico Montevideo.
(506) "El Día", 24 abril 1912: El Frigorífico Montevideo.
"El Siglo", 29 y 30 junio 1912: El Frigorífico Montevideo; 2 setiembre 1911: El Frigorífico Montevideo.
(507) "El Día", 16 octubre 1912: El nuevo frigorífico. Iniciación de sus faenas.
(508) R.A.R. junio 1911, págs. 472-74: El comercio ganadero.
(509) Ricardo M. Ortiz, ob. cit., Tomo II, págs. 17-18.
(510) "El Siglo", 3 octubre 1909: Página de la Federación Rural. Por los mercados extranjeros.
(511) Edward C. Kirkland: Historia económica de los Estados Unidos, Méjico, 1947, pág. 717.
(512) Antonio M. Poy Costa, ob. cit., págs. 19-21.
(513) Gallo y Cortés Conde, ob. cit., pág. 125.
"El Siglo", 3 enero 1903: Notas americanas. Los establecimientos Armour en Chicago.
(514) "El Siglo", 7 agosto 1913: Página de la Campaña. Editorial. El trust de la carne. Artículo de Carlos Praderi.
(515) "El Día", 24 enero 1913: Una obra de riqueza y de trabajo: el Frigorífico Montevideo.
(516) Peter H. Smith: Carne y Política en la Argentina, Buenos Aires, 1968, págs. 63-64.
(517) "El Siglo", 10 mayo 1913: Carnes congeladas en Londres; 14 mayo: El trust de las carnes; 14 mayo: La industria de carnes en la Argentina; 19 junio: La cuestión de la carne.
Ricardo M. Ortiz, ob. cit., Tomo II, pág. 23.
Gallo y Cortés Conde, ob. cit., pág. 128.
(518) Peter H. Smith, ob. cit., págs. 49-50.
(519) "El Siglo", 28 junio 1913: El trust de la carne.
(520) "El Siglo", 15 mayo 1913: El precio de los ganados en la Argentina.
(521) Peter H. Smith, ob. cit., págs. 66-67.
(522) "El Día", 17 setiembre 1907: Editorial. El problema de la carne; 11 enero 1908: Los vendedores de carne.
(523) "El Siglo", 6 y 11 setiembre 1910: Tablada.
(524) "El Siglo", 5 julio 1910: Página de la Federación Rural. Editorial. Los ganaderos a merced de los abastecedores.
(525) "El Día", 10 julio 1912: De la sociedad Unión de Vendedores de Carne; 5 setiembre 1911: La carne cara.
(526) "El Tiempo", 4 julio 1912: Lo que ganan los abastecedores.
(527) "El Siglo", 11 julio 1909: Los productos del Frigorífico; 4 setiembre 1909: Página de la Federación Rural. Las franquicias a los frigoríficos y la carne para el consumo de la población.
(528) "El Siglo", 29 marzo 1908: Boletín de Ganadería. Desarrollo y porvenir de la industria argentina de carnes congeladas y refrigeradas.
"El Tiempo", 28 junio 1912: Editorial. El asunto de la Frigorífica.
(529) "El Día", 25 octubre 1911: El abastecimiento de carnes.
(530) "El Tiempo", 25 agosto 1912: Aviso comercial de "La Frigorífica Uruguaya".

(531) "El Tiempo", 11 julio 1912: Lo que ganan los abastecedores.
(532) "El Tiempo", 20 junio 1912: Editorial. La Frigorífica y los abastecedores.
(533) "El Tiempo", 16 junio 1912: La carne a bajo precio; 5 julio 1912: Editorial. Sobre el mismo tema; 6 julio 1912: Editorial: Rematando la suerte; 25 agosto 1912: Aviso comercial de "La Frigorífica Uruguaya". El director de este diario era Víctor Pérez Petit.
(534) "El Día", 25 junio 1912: Del doctor Irureta Goyena.
(535) "El Día", 26 junio 1912: Del doctor Irureta Goyena.
(536) "El Día", 3 julio 1912: Del doctor Irureta Goyena.
(537) "El Día", 20 julio 1912: De la sociedad Unión de Vendedores de Carne.
(538) "El Día", 16 julio 1912: Carta abierta al señor Presidente de la República de la Unión de Vendedores de Carne.
(539) "El Día", 11 julio 1912: La cuestión de la carne; 12 julio: Cómo se vende la carne.
(540) "El Día", 16 julio 1912 y 25 y 26 junio 1912, artículos citados.
(541) "El Siglo", 11 julio 1912: La Frigorífica Uruguaya y los abastecedores. "El Tiempo", 11 julio 1912: La Frigorífica Uruguaya; 13 julio: Los abastecedores y la Frigorífica; 14 julio: Caricatura.
(542) "El Día", 23 agosto 1912: Editorial. La Junta y los abastecedores.
(543) "El Tiempo", 27 agosto 1912: Editorial. Idea equivocada.
(544) "El Tiempo", 20 agosto 1912: La Frigorífica Uruguaya y los abastecedores.
(545) "El Siglo", 15 mayo y 23 julio: Tablada; 16 octubre: Carnes frigorificadas.
(546) "El Tiempo", 14 febrero 1913: El gran problema del día. La carestía de la vida.
(547) "El Siglo", 10 agosto 1913: La carestía de la carne.
(548) "El Tiempo", 28 agosto 1913: La Frigorífica Uruguaya y las ferias francas.
(549) "El Tiempo", 29 noviembre 1913: De Paysandú. El precio de la carne.
(550) "El Siglo", 15 julio 1913: La industria saladeril. Transcripto de "El Telégrafo" de Paysandú.
(551) La Frigorífica Uruguaya S. A. Memoria y Balance correspondientes al ejercicio terminado el 30 de noviembre de 1913, Montevideo, 1914, 9 páginas.
(552) Peter H. Smtih, ob. cit., pág. 73.
(553) "El Siglo", 24 diciembre 1913: El trust de la carne.
(554) La Frigorífica Uruguaya S. A. Memoria y Balance correspondientes al ejercicio terminado el 30 de noviembre de 1914, Montevideo, 1915, 11 páginas.
(555) "El Siglo", 7 febrero 1913: La venta de ganado al peso.
Album Pur-Sang, ob. cit., Tomo II, págs. 509 y 596.
Pedro Seoane, ob. cit., págs. 475-77.
(556) "El Siglo", 8 setiembre 1910: Página de la Federación Rural. Las carnes argentinas y el trust norteamericano. Traducción de un artículo del "Evening Post" de New York.
(557) "El Siglo", 2 marzo 1911: Los frigoríficos argentinos y el capital norteamericano. Transcripción de "un diario bonaerense".
(558) R.A.R. junio 1911, págs. 472-74: El comercio ganadero. De "La Nación" de Buenos Aires.
(559) "El Siglo", 19 marzo 1910: Página de la Federación Rural. La cría del ganado en la Argentina. Traducción de un artículo de "The Times" de Londres.
(560) "El Siglo", 3 diciembre 1907: Monopolio de la carne. El trust yankee en el Río de la Plata.
(561) "El Siglo", 3 noviembre 1908: Economía y finanzas. El trust de la carne.

(562) "El Siglo", 30 marzo 1910: Editorial. Saladeros y frigoríficos; 10 julio 1909: El trust de las carnes. Compra de los frigoríficos argentinos.

(563) "El Día", 9 setiembre 1909: El trust de las carnes.

(564) "El Siglo", 14 agosto 1910: Reunión de ganaderos. Previniéndose contra los trusts.

(565) "El Siglo", 23 mayo 1911: El trust de los frigoríficos.

(566) R.A.R. abril 1912, págs. 245-255: Notas sueltas. Industria de carnes.

(567) "El Siglo", 20 mayo 1913: Editorial. El impuesto a los ganados y el trust de la carne.

(568) "El Siglo", 31 mayo 1913: Editorial. Problemas ganaderos. El trust de la carne.

(569) Eduardo Acevedo: Anales, Tomo V, págs. 583-84.

(570) M.M.I. año 1913, págs. 24-25.

(571) D.S.C.S. Tomo 80, sesión del 12 setiembre 1902, págs. 166-84.

(572) "El Siglo", 4 julio 1913: Página de la Campaña. Una iniciativa importante.

(573) "El Siglo", 4 octubre 1913: Frigorífico del Norte.

(574) "El Siglo", 25 noviembre 1913: El proyectado Frigorífico del Norte.

(575) "El Siglo", 3 julio 1913: La Página de la Campaña. El estado de la ganadería nacional.
Posiciones coincidentes en:
"El Siglo", 24 junio 1913: Editorial. Sobre el trust de las carnes; 5 julio 1913: La Página de la Campaña. Problemas actuales, artículo de Carlos Praderi. El trust de las carnes.

(576) "El Siglo", 15 julio 1913: El contrapeso del trust.

(577) Promedios extraídos de nuestros Cuadros Estadísticos.

(578) M.M.I. año 1913, págs. 165-66.

(579) "El Siglo", 17 noviembre 1912: Venta de novillos.
Corroborado en:
"El Día", 31 agosto 1911: La carne cara.
"El Siglo", 17 noviembre 1911: De campaña; 12 diciembre 1911: Tablada; 16 noviembre 1912: 172.000 $ en novillos; 12 marzo 1912: Tablada; 12 octubre 1912: Actividades ganaderas; 19 octubre 1912: Zafra saladeril; 31 diciembre 1912: Tablada.

(580) "El Siglo", 19 noviembre 1913: El Centro de Tasajo.

(581) "El Tiempo", 6 diciembre 1913: Página Resonancias de la vida rural. Editorial. El saladero Tabares. Licenciando su personal.

(582) Revista del Ministerio de Industrias, junio 1913, págs. 49-52: Los ferrocarriles y la producción.
"El Siglo", 3 agosto 1912: La venta de ganado.

(583) "El Siglo", 13 marzo 1913: Tablada.

(584) M.M.I. año 1913, pág. 602.

(585) "El Día", 24 abril 1912: El Frigorífico Montevideo.

(586) "El Siglo", 21 julio 1911: El Frigorífico Montevideo.
"El Día", 17 abril 1912: La cuestión del tasajo. Opinión del señor Vellozo.
A. Ruano Fournier, ob. cit., pág. 146.

(587) "El Siglo", 31 octubre 1912: El saladero San Miguel.
"El Día", 16 abril 1912: La cuestión del tasajo.
"Diario del Plata", 12 noviembre 1913: El trust saladeril.

(588) M.M.I. año 1913, págs. 25-26.
R.A.R. 1º noviembre 1909, págs. 861-69: Las carnes uruguayas en la Isla de Cuba.
"El Día", 10 julio 1911: En defensa del tasajo; 29 octubre 1912: El mercado de New York; 9 abril 1912: Nuestro tasajo en Cuba; 30 diciembre 1912: Los derechos al tasajo; 29 enero 1913: La situación ganadera.
Para los precios del tasajo en Brasil véase nuestra nota 314.

(589) "El Siglo", 27 agosto 1913: Industria saladeril.
"El Día", 17 abril 1912: La cuestión del tasajo; 16 setiembre 1912: La zafra saladeril.

(590) "Diario del Plata", 14 noviembre 1913: El trust del tasajo.
R.A.R. 15 julio 1906, págs. 433-34: La garrapata y las carnes en Cuba.
R.U.I.U. 31 diciembre 1913, págs. 3457-58: Nuestro tasajo en riesgo de perder el mercado cubano.

(591) "La Democracia", 14 diciembre 1912: Entre saladeristas y estancieros.
"Diario del Plata", 18 noviembre 1913: Sobre el trust de los saladeros.

(592) "El Siglo", 24 noviembre 1912: Tablada; 26 noviembre 1912: Interesa a los ganaderos; 26 octubre 1913: El Centro de Tasajo.
"Diario del Plata", 21 noviembre 1913: Saladeros y ganados.

(593) "El Siglo", 4 agosto 1912: La venta de ganado al peso.
"El Día", 18 diciembre 1913: La venta de ganado al peso en la Tablada.
Pedro Seoane, ob. cit., págs. 464-65.

(594) "El Día", 23 marzo 1912: Las ventas de ganado al peso.
"El Siglo", 24 enero 1913: La venta de ganados en Tablada; 6 febrero: La venta de ganado al peso.

(595) R.A.R. 15 julio 1886, pág. 294-96: Corral-báscula; marzo 1912, págs. 162-63: La venta de ganado al peso.
"El Siglo", 27 julio 1905: Congreso Rural; 1º setiembre 1909: Página de la Federación Rural: Cómo se conseguiría la rápida mestización de los ganados?; 15 junio 1912: La Asociación Rural; 8 febrero 1913: La venta de ganado al peso.
8º Congreso Rural Anual celebrado en la Asociación Rural del Uruguay, Montevideo, 1909, págs. 93-104: Conclusiones definitivas aprobadas.
"El Tiempo", 6 y 7 abril 1907: Los ganados en Tablada; 30 junio 1912: La Frigorífica y el Abasto; 9 febrero 1913: La venta de ganado.

(596) "El Siglo", 20 agosto y 3 setiembre 1909: Página de la Federación Rural: Venta de los ganados al peso.

(597) "El Día", 31 octubre 1907: Editorial. Las ventas de ganado.

(598) "El Siglo", 16 noviembre 1912: 172.000 $ en novillos; 27 noviembre 1912: Tablada.

(599) "El Siglo", 26 octubre 1913: Otro convenio; 8 noviembre 1913: Los saladeristas de la frontera.

(600) "El Siglo" 25 y 26 setiembre 1913: Industria saladeril; 8 octubre: Industria saladeril; 16 octubre: Los saladeros de la frontera.
"Diario del Plata", 14 noviembre 1913: El trust del tasajo.

(601) "El Siglo", 12 noviembre 1913: El Centro de Tasajo.

(602) "Diario del Plata", 9 noviembre 1913: La constitución de un trust saladeril; 20 noviembre: Sobre el convenio saladeril; 21 noviembre: El convenio saladeril.
"El Siglo", 14 noviembre 1913: El Centro de Tasajo.

(603) "Diario del Plata", 13 noviembre 1913: La liga de los saladeristas; 16 y 18 noviembre: Sobre el trust saladeril.

(604) "El Siglo", 21 diciembre 1913: Saladeristas y ganaderos.

(605) "El Siglo", 16 diciembre 1913: La zafra ganadera en los departamentos del norte.

(606) "El Siglo", 19 noviembre 1913: Estado de los ganados en el Salto y Artigas.

(607) "El Tiempo", 18 noviembre 1913: La crisis del tasajo.
"El Siglo", 23 diciembre 1913: La zafra saladeril; 30 diciembre: Importante negocio; 22 octubre 1912: La próxima zafra de Liebig's.

(608) R.A.R. agosto y setiembre 1913, pág. 671: Matanza general en el Río de la Plata y Río Grande.
"El Tiempo", 6 diciembre 1913: Editorial de la Página Resonancias de la Vida Rural: El saladero Tabares.

(609) "El Siglo", 7 y 23 diciembre 1913: La zafra saladeril.

(610) M.M.I. año 1913, pág. 605.

(611) "El Tiempo", 6 diciembre 1913: El saladero Tabares.
"Diario del Plata", 25 noviembre 1913: Saladeros y ganados.

(612) "El Tiempo", 16 junio 1912: La cuestión de la carne; 17 julio 1912: La Frigorífica y los abastecedores; 14 febrero 1913: El gran problema del día; 28 agosto 1913: La Frigorífica Uruguaya y las ferias francas.
"El Día", 6 febrero 1912: A través de los números; 11 julio 1912: La cuestión de la carne.
"El Siglo", 14 marzo 1911: Los empleados públicos y la carestía de la vida; 3 agosto 1912: Aviso comercial de La Frigorífica Uruguaya.

(613) Revista del Ministerio de Industrias, diciembre 1913, pág. 40.

(614) Porcentajes y cifras inferidos del Censo de 1908 publicado en el Anuario Estadístico de 1908.

(615) "El Día", 24 enero 1913: Una obra de riqueza y de trabajo: El Frigorífico Montevideo.
Pedro Seoane, ob. cit., págs. 264-70.
Ricardo M. Ortiz, ob. cit., Tomo II, págs. 42-44.
A. Ruano Fournier, ob. cit., págs. 182-83.

(616) Pedro Seoane, ob. cit., pág. 281.

(617) Pedro Seoane, ob. cit., págs. 417-22.

(618) A. Ruano Fournier, ob. cit., pág. 180.

(619) "El Siglo", 8 marzo 1907: Editorial. El peligro ganadero.
R.A.R. marzo 1911, págs. 169-75: Algunas observaciones sobre la carestía del tasajo.
A. Ruano Fournier, ob. cit., pág. 14.

(620) A. Ruano Fournier, ob. cit., págs. 156 y 160-61.

(621) "El Siglo", 15 noviembre 1913: El Centro de Tasajo. Trust contra Trust.
"El Día", 26 diciembre 1907: La zafra saladeril.

(622) Revista del Ministerio de Industrias, diciembre 1913, pág. 41.
M.M.I. año 1913, pág. 604.

(623) M.M.I. año 1913, pág. 602.

(624) Pedro Seoane, ob. cit., págs. 195-98.

(625) Peter H. Smith, ob. cit., pág. 48.

(626) "El Siglo", 19 enero 1910: Página de la Federación Rural. El comercio de carnes enfriadas y congeladas.

(627) Antonio M. Poy Costa, ob. cit., pág. 13.
Ricardo M. Ortiz, ob. cit., págs. 10 y 92.

(628) "El Siglo", 20 marzo 1902: Empresa frigorífica.
(629) R.A.R. 30 abril 1905, pág. 192: La Frigorífica Uruguaya.
(630) Critchell y Raymond, ob. cit., págs. 144 y 258-59.
(631) Critchell y Raymond, ob. cit., págs. 100-101.
(632) Critchell y Raymond, ob. cit., págs. 400-01.
(633) Peter H. Smith, ob. cit., pág. 43.
Horacio C. E. Giberti, ob. cit., pág. 177.
(634) Ricardo M. Ortiz, ob. cit., Tomo II, pág. 21.
(635) Gallo y Cortés Conde, ob. cit., pág. 117.
(636) Alberto Methol Ferré: ¿Adónde va el Uruguay?, artículo en Revista "Tribuna Universitaria", Montevideo, noviembre 1958, nos. 6-7, pág. 163.
M.M.I. año 1913, pág. 603.
"El Siglo", 9 julio 1909: El frigorífico terminó su zafra.
(637) "El Día", 8 setiembre 1908: La propiedad rural.
(638) Aldo E. Solari, ob. cit., pág. 283.
(639) Revista del Ministerio de Industrias, setiembre 1913, págs. 85-86.
(640) Martín C. Martínez: La renta territorial, Montevideo, 1918, págs. 184-86.
(641) "El Día", 8 setiembre 1908: La propiedad rural; 20 diciembre 1912: Editorial: Contribución Inmobiliaria.
(642) "El Tiempo", 9 enero 1910: Editorial: La ley agraria.
(643) M. C. Martínez, ob. cit., págs. 188-201.
(644) Cifra estimativa en base a mapas publicados por: N. de la Torre, Julio C. Rodríguez y Lucía Sala de Touron en: La revolución agraria artiguista, Montevideo, 1969, págs. 248-49, 296-97, 347, 375-76, 392-93 y 415.
(645) M. C. Martínez, ob. cit., pág. 27.
(646) D.S.C.R. Tomo 180, sesión del 21 marzo 1905, págs. 255-267.
(647) D.S.C.R. Tomo 231, sesión del 10 junio 1914, pág. 238.
(648) M. C. Martínez, ob. cit., págs. 225-26.
(649) José Pedro Barrán: Apogeo y crisis del Uruguay pastoril y caudillesco. 1839-1875. Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo, 1974, págs. 48-49.
(650) Tomo II de nuestra Historia Rural del Uruguay Moderno, págs. 494-95.
(651) D.S.C.R. Tomo 228, sesión del 4 noviembre 1913, págs. 76-79.
(652) R.A.R. setiembre-octubre 1910. 9º Congreso Rural Anual. Informe del Dr. Daniel García Acevedo, págs. 773-865.
(653) M. C. Martínez, ob. cit., págs. 226-27.
(654) "El Tiempo", 11 enero 1906: El gran remate de ayer.
(655) D.S.C.R. Tomo 231, sesión del 10 junio 1914, pág. 226.
(656) Album Pur-Sang, ob. cit., pág. 304.
(657) Carlos M. Maeso, ob. cit., pág. 482.
(658) R. Lloyd y otros, ob. cit., págs. 235-246.
(659) R.A.R. 15 febrero 1907, págs. 95-96: Estancia Santa Emilia.
(660) "El Siglo", 5 mayo 1911: La Cabaña Reyles.
(661) Almanaque de "El Siglo", año 1891, avisos comerciales en págs. 328, 358, 384, 386, 390; año 1890, págs. 410 y 422.
R. Lloyd y otros, ob. cit., pág. 334.
Carlos M. Maeso, ob. cit., pág. 374.
"El Siglo", 1º julio 1905: Asociación Rural; 5 julio: Notas Rurales; 25 octubre: El Ferrocarril Central; 12 diciembre: Aviso: Compañía de Automóviles de Montevideo; 2 julio 1911: El impuesto a los sarnífugos; 19 agosto 1911: Nueva manufactura de carnes; 24 agosto 1911: Congreso Rural Anual.

(662) M. C. Martínez, ob. cit., pág. 200.
(663) M. C. Martínez, ob. cit., pág. 198.
(664) Revista del Ministerio de Industrias, agosto-setiembre 1913, pág. 90. Artículo del ing. agr. Miguel Ieudikow titulado: Condiciones de explotación del suelo de la República, págs. 83-95.
(665) Album Pur-Sang, ob. cit., Tomo I, pág. 170.
(666) Carlos M. Maeso, ob. cit., págs. 445-500.
(667) Album Pur-Sang, ob. cit., Tomo I, págs. 70-71; Tomo II, págs. 298 y 383.
(668) "El Siglo", 20 diciembre 1905: Aviso. José B. Gomensoro. Campos de Urtubey en el departamento de Soriano.
Album Pur-Sang, ob. cit., Tomo I, págs. 70-71.
(669) 8º Congreso Rural Anual celebrado en la Asociación Rural del Uruguay, Montevideo, 1909, págs. 45-64: Problemas de la ganadería, conferencia dictada por el Director de la Escuela de Agronomía, Dr. Alejandro Backhaus.
(670) D.S.C.R. Tomo 198, sesión del 16 febrero 1909, págs. 16-18.
(671) "El Diario", 12 agosto 1905: Asunto garrapatas; 30 agosto: Sobre garrapaticidas; 1º octubre: Los baños garrapaticidas; 10 octubre: Experiencias garrapaticidas.
"El Siglo", 7 y 17 febrero 1905 y 21, 26 y 31 marzo 1905, 18 abril 1905, 13 junio 1905: Notas rurales; 26 y 28 julio 1905, 1º agosto 1905: Congreso Rural; 5 setiembre 1905: Exposición del Salto; 14 enero 1906: Notas rurales; 25 enero 1906: Los grandes negocios.
(672) Carlos M. Maeso, ob. cit. Análisis en base a descripciones existentes en páginas 445 a 500.
(673) Las cifras y porcentajes que siguen fueron elaboradas partiendo de los datos en bruto ofrecidos por: Criadores del Uruguay, ob. cit.
(674) R.A.R. setiembre-octubre 1910, págs. 722-32: 9º Congreso Rural. *Conveniencia en modificar la distribución de premios en los concursos ganaderos.*
(675) Album Pur-Sang, ob. cit., Tomo II, págs. 196-97.
"El Siglo", 6 noviembre 1909: Página de la Federación Rural. Editorial. Un poco de economía rural.
(676) "El Siglo", 3 junio 1906: La Cabaña Alemana, de Schauricht Hnos.
(677) R.A.R. 1º marzo 1910, págs. 178-79: El problema de la invernada.
(678) "El Siglo", 15 diciembre 1906: Aviso. Asociación Rural del Uruguay. Llamado a concurso.
(679) R.A.R. noviembre 1911, págs. 810-16: Sección ganadería. Una estancia bien organizada.
Alfredo Ramos Montero: Manual de Ganadería y Agricultura, Montevideo, 1909, 714 páginas.
Revista de la Cámara Mercantil de Productos del País, 11 junio y 9 julio 1909: Cartilla de Ganadería, por Alfredo Ramos Montero.
(680) R.A.R. 1º enero 1910, págs. 12-13: Sección de ganadería. La ganadería como empresa comercial.
(681) "El Siglo", 25 enero 1906: Los grandes negocios; 11 febrero 1909: Notas rurales.
"El Día", 8 noviembre 1906: Negocios en campos; Aviso de Victorica y Muiños: Una gran novedad.
(682) "El Siglo", 8 enero 1909: Notas rurales.
(683) "El Siglo", 1º y 29 junio 1905: Asociación de Ganaderos.

(684) M.M.I. año 1912, págs. 365-431: Exposiciones ferias.

(685) "El Siglo", 6 noviembre 1909; Página de la Federación Rural. División de Ganadería; 3 setiembre 1911: Exposiciones ferias ganaderas; 3 mayo 1912: Las exposiciones ferias en 1911.
"El Día", 17 agosto 1909: Nuestra ganadería.
Revista del Ministerio de Industrias, mayo 1913, pág. 92.
M.M.I. año 1912, págs. 365-431.
Eduardo Acevedo: Anales, ob. cit., Tomo V, págs. 588-89.

(686) "El Siglo", 13 setiembre 1908: La exposición anual de campeonatos de Montevideo.

(687) "El Siglo", 27 agosto 1913: La exposición nacional de ganadería.

(688) Critchell y Raymond, ob. cit.
R.A.R. 15 mayo 1905, págs. 234-235: La feria ganadera del Salto; 1º setiembre 1907, págs. 462-63: Crónica.
"El Día", 17 agosto 1909: Nuestra ganadería.
"El Siglo", 6 noviembre 1909: División de Ganadería; 11 y 14 enero 1910: Venta de reproductores; 25 junio 1910: Página de la Federación Rural. La internacional argentina; 13 setiembre 1911: Exposiciones ferias ganaderas; 10 junio 1911: La consanguinidad de los reproductores.
M.M.I. año 1912, págs. 365-431.
Revista del Ministerio de Industrias, mayo 1913, pág. 92.

(689) "El Siglo", 15 febrero 1906: Ganadería; 4 mayo: Exposición de Minas; 13 setiembre 1911: Exposiciones ferias ganaderas.
M.M.I. año 1912, págs. 365-431.

(690) "El Siglo", 24 junio 1906: El Quinto Congreso Rural Anual.

(691) "El Siglo", 6 octubre 1910: Nuestra producción ganadera; 17 agosto 1905: Notas rurales; 13 julio 1911: Los ganados para el Brasil.

(692) R.A.R. 1º julio 1909, págs. 497-500; Ganados puros y puros por cruza.

(693) R.A.R. 1º mayo 1909, págs. 322-333: La producción de ganados puros y mestizos en el Río de la Plata.

(694) "El Siglo", 4 y 24 agosto 1906: Asociación de Ganaderos. Premios Campeón.

(695) "El Siglo", 19 enero 1905: Notas rurales; 10 octubre 1905: Congreso Rural de Paysandú; 1º agosto 1906: El premio Campeón; 22 agosto 1906: Sobre campeonatos en 1906; 28 agosto 1906: Asociación de Ganaderos.

(696) Hugo Mongrell, ob. cit., págs. 396-97.
"El Siglo", 27 diciembre 1905: Notas de Fénix; 31 mayo 1906: Notas rurales.

(697) "El Siglo", 7 octubre 1906: Exposición de Paysandú.

(698) R.A.R. 30 junio 1906, págs. 384-390: Sobre el Campo de Aclimatación.

(699) D.S.C.R. Tomo 185, sesión del 24 abril 1906, págs. 407-424.
Discurso reproducido por la R.A.R. 30 abril 1906, págs. 257-261: El Campo de Aclimatación de Paysandú.

(700) D.S.C.R. Tomo 186, sesión del 22 mayo 1906, págs. 124-131.

(701) D.S.C.R. Tomo 185, sesión del 24 abril 1906, págs. 407-424.

(702) "El Siglo", 30 setiembre 1909: Página de la Federación Rural.

(703) "El Siglo", 1º octubre 1909: Página de la Federación Rural; 21 setiembre 1909: Página de la Federación Rural. Editorial. Los grandes concursos.

(704) "El Siglo", 12 y 14 setiembre 1909: Página de la Federación Rural. Hay algún interés en internacionalizar las exposiciones-ferias?; 24 junio 1910: Charla rural; 10 y 11 junio 1910: Página de la Federación Rural. Editorial. Nuestras cabañas se van. Ayer Lahusen y Reyles, hoy Bell.

705) "El Siglo", 24 setiembre 1910: Página de la Federación Rural. Nota. No hay mal que por bien no venga.
706) "El Siglo", 18 setiembre 1910: La internacional del Salto.
707) A. Ruano Fournier, ob. cit., pág. 369.
708) Horacio C. E. Giberti, ob. cit., págs. 169-70.
Pedro Seoane, ob. cit., págs. 374-79.
Critchell y Raymond, ob. cit., pág. 295.
Peter H. Smith, ob. cit., págs. 49 y 73.
R.A.R. setiembre 1911, pág. 659-68: Conferencias. El frío artificial y sus aplicaciones industriales.
709) Peter H. Smith, ob. cit., pág. 43.
710) R.A.R. 28 febrero 1906, pág. 131: Ganado lanar para el frigorífico; agosto 1911, págs. 574-77: El grado de mestización de nuestro ganado bovino.
"El Siglo", 26 enero 1906: Notas rurales.
711) Este cuadro ha sido confeccionado recogiendo la información **diaria** publicada por "El Siglo", en su sección Tablada. Se clasificaron, por departamento, 91.557 vacunos, es decir, el 52 % de los 172.362 faenados por los frigoríficos de 1908 a 1912. La muestra es por tanto muy significativa.
(712) "El Siglo", 6 marzo 1907: Capones para frigorífico.
(713) Este cuadro ha sido confeccionado recogiendo la información diaria publicada por "El Siglo" en su sección: Crónica Comercial. Tablada del Norte. Se clasificaron, por departamento, 141.212 lanares, es decir, el 45 % de los 307.818 faenados por "La Frigorífica Uruguaya" entre 1905 y 1907.
(714) Porcentajes en base al análisis de las 146 estancias descriptas en el Album Pur-Sang, ob. cit., mayores de 2.500 hectáreas cada una.
(715) Datos tomados de: Carlos M. Maeso: Tierra de Promisión, Montevideo, 1904. Album Pur Sang, ob. cit.
(716) Análisis en base a cifras diarias de "El Siglo" ya citadas en nota 711.
(717) "El Siglo", 8 noviembre 1911: Tablada.
(718) "El Siglo", 30 diciembre 1913: Importante negocio.
(719) Cámara de Senadores: La intervención del Estado en las tarifas ferroviarias, ob. cit., pág. 166.
(720) "El Siglo", 14 noviembre 1911: Ferrocarril a Melo; 27 febrero 1913: Transportes ferrocarrileros.
(721) "El Tiempo", 19 mayo 1908: Rebaja de fletes a los ganados.
"El Siglo", 6 abril 1909: La Federación Rural; 7 abril: Los ganados flacos; 1º enero 1911: Asociación Rural del Uruguay; 10 enero: Los ganados flacos.
(722) "El Siglo", 4 agosto 1909: Página de la Federación Rural. La Federación Rural y la empresa del ferrocarril.
(723) "El Día", 10 junio 1909: Entre la Federación ganadera y el Ferrocarril Central.
"El Siglo", 13 enero y 1º abril 1909: La Federación Rural.
(724) Ricardo M. Ortiz, ob. cit., Tomo II, págs. 30-31.
(725) Horacio C. E. Giberti, ob. cit., págs. 164-65.
(726) Peter H. Smith, ob. cit., págs. 51-54.
(727) Precios del ganado de cría para éste y los restantes cuadros del capítulo en: "El Siglo", 9 febrero 1905: Notas rurales; 18 octubre 1905: Ganadería y agricultura; 18 enero 1907: Ganadería y agricultura; 11 y 18 marzo 1909: Tablada; 10 setiembre 1911: Novillos de invernada; 22 octubre 1913: Los aforos de los ganados.
R.A.R. 15 enero 1906: Transacciones rurales.

Promedio de arrendamiento extraído de nuestros Cuadros Estadísticos.
Flete ferroviario de: Almanaques de "El Siglo" en los años respectivos.
Gastos Generales, exagerados sin duda, de acuerdo a estancia criadora de Alejandro Beisso, expuestos detalladamente en el Capítulo I de la Sección I.
Precios pagos en Tablada de: "El Telégrafo Marítimo" en su sección Tablada y el Anuario Estadístico de 1913-1914.

(728) "El Siglo", 26 noviembre 1912: Tablada.

(729) Esteban F. Campal: La pradera, Colección Nuestra Tierra, Montevideo, 1969, págs. 23 y siguientes.

(730) José Virginio Díaz: Problemas sociales del Uruguay, Montevideo, 1916, pág. 96.

(731) "El Tiempo", 25 diciembre 1909: El proyecto del Ejecutivo y la petición de la Asociación Rural.

(732) J. Alvarez Vignoli: Tratado de economía rural, Montevideo, 1922, pág. 228.

(733) Germán Rama: El ascenso de las clases medias. Enciclopedia Uruguaya Nº 36, págs. 114 y 116. Montevideo, sin fecha.

(734) Luis Alberto de Herrera: La encuesta rural. Estudio sobre la condición económica y moral de las clases trabajadoras de la campaña, aprobado por unanimidad por el Congreso de la Federación Rural, reunido en Tacuarembó el 21 de marzo de 1920, Montevideo, sin fecha, 76 pp.

(735) Germán Wettstein-Juan Rudolf: La sociedad rural. Colección Nuestra Tierra, Nº 16, Montevideo, 1969, pág. 27.

(736) "El Siglo", 31 mayo 1905: Notas de Fénix. La huelga. Los obreros de campaña.

(737) "El Siglo", 8 junio 1905: Las huelgas.

(738) "El Siglo", 27 febrero 1907: Policía. El suceso del Cerro.

(739) "El Tiempo", 7 marzo 1907: Editorial. Sobre colonización.

(740) "El Día", 26 octubre 1908: Exposición de Tacuarembó.

(741) "El Día", 25 febrero 1908: La cuestión obrera.

(742) Ministerio de Industrias. Estadística agrícola, ob. cit., pág. 9.
"El Día", 16 agosto 1910: Los pobres de la campaña.

(743) R.S.A. diciembre 1908, págs. 22-50. Artículo del Dr. Alejandro Backhaus.

(744) "El Siglo", 9 mayo 1911: Cámara Mercantil de Productos del País.

(745) "El Siglo", 16 diciembre 1913: Las faenas rurales. Escasez de brazos. Transcripción de "El Telégrafo" de Paysandú.

(746) Eduardo Acevedo: Anales, ob. cit., Tomo V, págs. 197 y 616.

(747) "El Siglo", 28 abril 1912: Con el señor Juan F. Rolando.

(748) "El Siglo", 18 marzo 1905: Notas de Fénix.

(749) "El Tiempo", 12 mayo 1907: Desde Nico Pérez. El ramal férreo. Trabajo para los extranjeros.

(750) "El Tiempo", 4 agosto 1908: Hacia la civilización.
"El Siglo", 5 marzo 1905: Notas rurales. Ley de caminos.

(751) "El Siglo", 27 octubre 1911: Ganadería y agricultura. Falta de brazos.

(752) "El Tiempo", 21 diciembre 1913: Corroborando nuestros informes.

(753) "El Siglo", 12 setiembre 1913: El gobierno y la producción nacional.

(754) Eduardo Acevedo: Anales, ob. cit., Tomo V, págs. 160 y 546.

(755) "El Siglo", 3 marzo 1905: Notas rurales; 11 julio 1906: En Cerro Largo. Asalto a una estancia.

(756) Anuarios Estadísticos de 1907 y 1913.

(757) "El Siglo", 20 setiembre 1913: Las policías rurales; 28 setiembre: El abigeato en auge.
"Diario del Plata", 31 mayo 1913: Intereses rurales.

(758) "El Siglo", 11 junio 1913: Página de la Campaña. Falta carne para comer.
(759) "El Día", 24 octubre 1912: Intereses rurales.
R.A.R. diciembre 1912, págs. 876-880: Colonización y expropiación.
(760) "El Siglo", 14 setiembre 1913: Página de la Campaña. Editorial. El gobierno y la colonización.
(761) "El Siglo", 16 agosto 1913: Página de la Campaña. El reportaje al doctor Acevedo.
(762) Véase nuestro Tomo II de la Historia Rural del Uruguay Moderno, pág. 24.
(763) R.I.A. diciembre 1909, págs. 71-117.
"El Día", 2 noviembre 1908: Editorial. El problema de la población y el problema del latifundio.
(764) "El Siglo", 7 noviembre 1911: profesor Backhaus; 12 noviembre 1911: Del doctor Schroeder; 8 diciembre 1911; Falta de brazos; 6 agosto 1913: Colaboración. Las 8 horas en campaña.
R.A.R. noviembre 1911, págs. 847-49: Creación de estaciones agronómicas.
Luis Alberto de Herrera, ob. cit., págs. 37-39.
(765) R.S.A. diciembre 1908, págs. 22-50.
R.I.A. diciembre 1909, págs. 71-117.
L. A. de Herrera, ob. cit., págs. 46-48.
(766) "El Tiempo", 14 diciembre 1913, Página Resonancias de la vida rural. Editorial. La recolección de cosechas.
(767) "El Siglo", 16 agosto 1913: Página de la Campaña. El reportaje al doctor Acevedo.
(768) "El Siglo", 28 setiembre 1913: Labores rurales. Reproducido de "La Tarde" de Salto.
(769) Revista "La Campaña", 10 octubre 1911, Nº 23, pág. 7: Nuevos contratos entre patrones y jornaleros; Nº 28, 25 diciembre 1911: Cómo opina el señor Mendibehere.
(770) L. Alberto de Herrera, ob. cit., pág. 44.
(771) R.I.A. diciembre 1909, págs. 71-117.
(772) José V. Díaz, ob. cit., págs. 26-27; revista anteriormente citada.
(773) Revista "La Campaña", 25 febrero 1912, Nº 32: El salario del obrero rural.
(774) R.A.R. setiembre-octubre 1910: 9º Congreso Rural, págs. 773-865. Informe del doctor Daniel García Acevedo.
(775) Véase nuestro Tomo IV de la Historia Rural del Uruguay Moderno, págs. 28 y siguientes.
"El Siglo", 27 enero 1912: La mendicidad en campaña.
(776) José V. Díaz, ob. cit., págs. 71-74.
(777) "El Día", 1º febrero 1911: La vivienda en campaña.
(778) R.A.R. setiembre-octubre 1910: 9º Congreso Rural, informe citado.
(779) D.S.C.S. Tomo 95, sesión del 5 julio 1909, págs. 34-35.
(780) D.S.C.R. Tomo 185, sesión del 20 frebrero 1906, págs. 10-16.
(781) D.S.C.R. Tomo 190, sesión del 7 marzo 1907, págs. 68-70.
(782) L. Alberto de Herrera, ob. cit., pág. 48.
"El Tiempo", 21 agosto 1913: A la comisión Día del Arbol.
(783) Anuarios Estadísticos de 1908 y 1913.
"El Siglo", 16 abril 1910: Natalidad de hijos ilegítimos: 12 marzo 1912: La natalidad ilegítima.
(784) R.I.A. diciembre 1909, págs. 71-117.
(785) José V. Díaz, ob. cit., págs. 54, 57, 57-59 y 63.

(786) "El Siglo", 22 julio 1913: Página de la Campaña. El analfabetismo en campaña.
"El Día", 23 agosto 1907: Los analfabetos en la República en 1900.

(787) Anuarios Estadísticos de 1904, 1907 y 1913.
"El Siglo", 27 julio 1910: Mortalidad infantil en la República; 20 enero 1912: El coeficiente de mortalidad; 13 junio 1912: El crecimiento de la población en los departamentos de campaña.

(788) "El Siglo", 5 junio 1909: Notas de Fénix. Sin médico; 7 diciembre 1909: Página de la Federación Rural. Plausible iniciativa de la Liga del Trabajo de Molles.

(789) "El Siglo", 21 abril 1909: Notas de Fénix. Matasanos.

(790) "El Día", 1º febrero 1911: La vivienda en campaña.

(791) R.A.R. setiembre-octubre 1910, informe citado.

(792) Amadeo Almada: El problema nacional, Montevideo, 1905, pág. 92.

(793) R.A.R. setiembre-octubre 1910, págs. 773-865, informe citado.

(794) Lucien Febvre: La tierra y la evolución humana, Méjico, 1955, pág. 159.

(795) "El Siglo", 8 julio 1909: Aviso. Campos en venta en la Provincia de Río Grande del Sur.

(796) Revista Anales del Departamento de Ganadería y Agricultura, marzo y abril de 1907, págs. 96-98. Sección Inmigración y Colonización.
M.M.I. año 1912, págs. 497-507.

(797) "El Siglo", 30 agosto 1908: Boletín Comercial. El capital uruguayo en el extranjero; 12 noviembre 1911: Del doctor Schroeder.

(798) "El Tiempo", 8 octubre 1913: La situación económica del país. Interesantes manifestaciones del Dr. Gabriel Terra.

(799) "El Siglo", 4 mayo 1912: Actualidad financiera.

(800) Lucien Febvre, ob. cit., págs. 255-256.

(801) "El Siglo", 5 marzo 1910: Página de la Federación Rural. Ganados y forrajes.

(802) "El Siglo", 3 noviembre 1912: Agricultura forrajera y engorde de novillos. Conferencia del ing. agr. Jaime Molina (h).

(803) Revista Anales del Departamento de Ganadería y Agricultura, 31 enero 1904, págs. 9-18: Sección Inmigración y Colonización.

(804) Revista "Agros", abril 1910, págs. 265-270.

(805) R.A.R. 30 junio 1906, págs. 384-390: Sobre el Campo de Aclimatación.
Album Pur-Sang, ob. cit., Tomo II, pág. 201.

(806) Alfredo Ramos Montero; Manual de Ganadería y Agricultura, Montevideo, 1915, pág. 37.

(807) José V. Díaz, ob. cit., págs. 19-20, 30-40, 91-92.

(808) "El Siglo", 28 mayo 1909: Editorial. Con la seca...

(809) "La Democracia", 12 enero 1913: El problema ganadero.

(810) "El Siglo", 11 diciembre 1904: Notas rurales. Los grandes problemas.

(811) "El Siglo", 10 enero 1906: La cuestión del día. Escasez de medio circulante.

(812) R. Lloyd y otros, ob. cit., págs. 260-66.

(813) "El Siglo", 17 marzo 1904: España en el Uruguay.

(814) "El Siglo", 8 febrero 1908: Perspectivas económicas.

(815) "El Siglo", 18 julio 1909: Página de la Federación Rural. La Federación Rural y la producción agropecuaria.

(816) "El Siglo", 10 enero 1906: La cuestión del día. Escasez de medio circulante.

(817) "El Tiempo", 28 junio 1907: Editorial. Circulación de la deuda pública.

(818) "El Siglo", 24 mayo 1905: Unidad y pluralidad de emisión.

(819) Varios autores: Aujourd'hui l'histoire, París, 1974. Artículo de George Duby, pág. 214.
(820) "El Siglo", 11 diciembre 1904: Notas rurales. Los grandes problemas.
(821) D.S.C.R. Tomo 209, sesión del 22 junio 1911, págs. 321-35.
(822) Pedro Seoane, ob. cit., págs. 44-51.
(823) "El Tiempo", 15 junio 1909: El proyecto sobre estancia modelo. Observaciones del ingeniero T. Alvarez.
(824) "El Tiempo", 22 abril 1910: Editorial. La situación económica.
(825) D.S.C.S. Tomo 82, sesión del 4 enero 1904, págs. 519-69.
"El Día", 29 julio 1907: Las colonias de Artigas.
(826) R.S.A. agosto 1909, págs. 9-55, artículo citado.
"El Día", 23 junio 1909, artículo citado de Carlos Praderi.
(827) Véase el Censo de 1908 en el Anuario Estadístico respectivo y el "Album de Salto", Salto, 1910.
(828) Carlos Real de Azúa: El patriciado uruguayo, Montevideo, 1961, pág. 120.
(829) D.S.C.R. Tomo 180, sesión del 21 marzo 1905, págs. 255-67.
(830) Amadeo Almada, ob. cit., págs. 17-29.
(831) "El Día", 24 abril 1907: Editorial. La enseñanza nueva.
(832) "El Día", 191 abril 1907: Editorial. El Bachillerismo.
(833) José V. Díaz, ob. cit., págs. 108 y 112.
(834) "El Día", 3 abril 1907: Editorial: No. No es eso.
(835) Carlos Martínez Vigil: El problema nacional, Montevideo, 1905, págs. 22-29.
(836) "El Día", 19 enero 1908: Editorial. La reorganización universitaria. Urgencia de la sanción de la ley.
(837) Francisco Piria: El socialismo triunfante, Montevideo, 1898, pág. 252.
Véase además: Fernand Braudel: Civilización material y capitalismo, Barcelona, 1974, pág. 420.
(838) R.I.A. diciembre 1909, págs. 71-117, artículo citado.
(839) R.S.A. agosto 1909, págs. 9-55, artículo citado.
"El Día", 28 junio 1909: Sobre Agronomía. Artículo de Carlos Praderi.
(840) Carlos Real de Azúa: Antología del ensayo uruguayo contemporáneo, Montevideo, 1964, Tomo I, págs. 85 en adelante.
(841) Libro del Centenario, Montevideo, págs. 492 y 535. Porcentaje en base a sus cifras.
(842) Porcentajes en base a cifras proporcionadas por Eduardo Acevedo: Anales, ob. cit., Tomo VI, pág. 396.
(843) José V. Díaz, ob. cit., págs. 102-03 y 141-42.
(844) Amadeo Almada, ob. cit., pág. 29-35.
(845) Carlos Real de Azúa: El patriciado uruguayo, ob. cit., pág. 122.
Tomo I de esta Historia Rural del Uruguay Moderno, págs. 342 en adelante.
(846) "El Siglo", 24 diciembre 1912: Editorial. Motivos económicos. El valor territorial y los consumos de lujo.
(847) "Diario Nuevo", 20 setiembre 1903: Enquete comercial.
(848) "El Día", 5 febrero 1908: Editorial. Comercio exterior.
(849) "El Siglo", 14 mayo 1912: Editorial. La actualidad económica.
(850) Anuarios Estadísticos de 1904, 1908 y 1911. Importación por artículos.
(851) "El Siglo", 7 mayo 1912: Actualidad financiera.
(852) "El Siglo", 22 enero 1903: Antaño y ogaño.
(853) Alfredo Castellanos: Historia del desarrollo edilicio y urbano de Montevideo, Montevideo, 1971, págs. 247 y 250.

(854) "El Siglo", 2 junio 1906: Exportación e importación.
(855) Véase el Tomo I de esta Historia Rural del Uruguay Moderno, pág. 214.
(856) "El Siglo", 8 junio 1905: Valor de la propiedad; 18 agosto 1910: Importante operación.
"El Día", 23 abril 1906: Aviso. Juan B. Gomensoro.
(857) "El Siglo", 18 setiembre 1909: En marcha.
(858) "La Mañana", 23 mayo 1968: Buenas tardes tenga ud.
(859) Alfredo Castellanos, ob. cit., págs. 270-71.
(860) "El Día", 17 febrero 1912: Automóviles y chauffeurs.
(861) Alfredo Castellanos, ob. cit., pág. 243.
(862) Anuarios Estadísticos, 1903 a 1911: Importación por artículos.
(863) "El Siglo", 19 setiembre 1906: Aviso. Muebles importados. Mueblería Caviglia.
(864) "El Siglo", 19 abril 1906: Aviso. Alberto Savagno y J. Jabin. Remate; 27 abril 1905: Obras de Arte. La galería de Julio Herrera.
(865) Album Pur-Sang, ob. cit., Tomo I, págs. 70-71 y 298; Tomo II, pág. 383.
(866) Album Pur-Sang., ob. cit., Tomo I, págs. 178-79 y 288-89.
(867) "El Siglo", 17 marzo 1904: Jockey Club.
(868) "El Siglo", 3 agosto 1905: Haras Reyles.
(869) "El Siglo", 13 diciembre 1905: Notas rurales.
(870) Album Pur-Sang, ob. cit., Tomo I, págs. 301-02.
(871) J. A. Oddone y M. Blanca Paris de Oddone: Historia de la Universidad de Montevideo. La Universidad vieja: 1849-1885, Montevideo, 1963, pág. 506.
Eduardo Acevedo: Anales, ob. cit., Tomo V, págs. 87 y 223.
Alfredo R. Castellanos: Contribución de los liceos departamentales al desarollo de la vida nacional, Montevideo, 1967, págs. 135-145.
(872) Libro del Centenario, ob. cit., págs. 489-90.
(873) Revista "Selecta", Año I, Nº 11, marzo 1918: Avisos. England. En poder de los autores.
(874) Revista Album Artístico, social, literario, sportivo, y de actualidades: "Anales Mundanos", mayo de 1915: Avisos: Aux Galeries Lafayette; The England; Mueblería Caviglia; Maison Bourlez; Hotel La Alhambra. En poder de los autores.
(875) Invitación en poder de los autores.
(876) Revista Histórica, ob. cit. Montevideo, 1975, Nos. 136-138, pág. 175.
(877) Revista Histórica, ob. cit. Montevideo, 1972, Nos. 127-129, pág. 447.
(878) D.S.C.S. Tomo 94, sesión del 7 de junio de 1909, págs. 425-448.
(879) "El Siglo", 19 junio 1906: Avisos. Societé Genérale de Transports Maritimes a Vapeur.
(880) "El Siglo", 1º noviembre 1900: Exportación de ganado en pie.
Luis Enrique Azarola Gil: Ayer. 1882-1952, Lausana, 1953, pág. 73-74.
(881) Hugo Mongrell, ob. cit. pág. 413.
(882) Nicolás Sánchez Albornoz: La población de América Latina, Madrid, 1973, págs. 206-07.
(883) Aldo E. Solari, ob. cit. págs. 33 y siguientes.
(884) Pierre Chaunu: Histoire, Science Sociale. París, 1974, pág. 152.
(885) Varios autores: Aujourd'hui l'histoire, París, 1974. Artículo de Albert Soboul, pág. 267.
(886) "El Día", 29 julio 1907: Las colonias de Artigas.

INDICE

HISTORIA RURAL DEL URUGUAY MODERNO

TOMO I — Historia Rural del Uruguay Moderno. 1851-1885 (agotado).

TOMO II — La crisis económica. 1886-1894.

TOMO III — Recuperación y dependencia. 1895-1904.

TOMO IV — Historia social de las revoluciones de 1897 y 1904.

TOMO V — La prosperidad frágil. 1905-1914.

TOMO VI — La civilización ganadera bajo Batlle. 1905-1914.

TOMO VII — Agricultura, crédito y transporte bajo Batlle. 1905-1914. (De próxima aparición).

Mientras Batlle conmovía a la nación con sus leyes y proyectos, detrás suyo, casi invisible pero imponente, se alzaba en el medio rural una estructura económica, social y mental que bien merece el nombre de «civilización ganadera». Esa civilización ¿ambientó, permitió o trabó al batllismo y su afán renovador? De su estudio en profundidad es que surge la respuesta a esa crucial interrogante.



Ilustración de la portada: Matrimonio de estancieros del Dpto. de Rivera. Fotografía de 1911.
PORTADA: VILLA